



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y
COMERCIO EXTERIOR**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO
EXTERIOR**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

Ingeniero en Comercio Exterior

TEMA:

**“PROYECTO DE EXPORTACION DE BANANO TIPO
CAVENDISH DE LA ASOCIACION ABANSUR DEL CANTON
MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO, HACIA EL MERCADO
DE ESTADOS UNIDOS CIUDAD DE MIAMI FL.”**

Celso Xavier Romero Moscoso

**Riobamba – Ecuador
2014**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad del autor.

Celso Xavier Romero Moscoso

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia por su incondicional apoyo a lo largo de mi vida, les agradezco por motivarme siempre a seguir mis sueños, ya que debido a sus esfuerzos es que he podido lograr con éxito la consecución de este objetivo.

Además agradezco a la ESPOCH; la FADE; la Carrera de Ingeniería en Finanzas y Comercio Exterior y a su plantel docente por haberme brindado la oportunidad de formarme profesionalmente.

El Autor

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi familia, por su guía y ejemplo a lo largo de mi vida, por su constante apoyo e impulso hacia mi superación personal y profesional.

El Autor

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido	Pág.
Portada	I
Certificación del tribunal	II
Certificación de la Autoría	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria	V
Índice General	VI
Índice de Figuras	IX
Índice de Tablas	X
Índice de Anexos	XII
Introducción	XIII
Capítulo I	1
1. La Asociación Abansur	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Misión	2
1.3 Visión	2
1.4 Objetivos	2
1.5 Ubicación	3
1.6 Estructura organizacional	5
1.6.1 Organigrama	5
1.6.2 Organigrama funcional	6
1.7 Análisis Foda	7
1.7.1 Aspectos internos	7
1.7.2 Aspectos externos	7
1.8 Capacidad productiva	8
Capítulo II	10
2. Estudio de mercado	10
	VI

2.1	El producto	10
2.1.1	Morfología y taxonomía	11
2.1.2	Valor nutricional	12
2.1.3	Almacenaje	13
2.1.4	Condiciones para la producción	13
2.1.5	Proceso de producción y cultivo	14
2.1.6	Producto para la exportación	22
2.2	Mercado externo	24
2.2.1	Miami, Florida	24
2.2.2	Segmentación de mercado	26
2.2.3	Mercado meta	29
2.2.4	Comercio Ecuador - Estados Unidos	31
2.2.4.1	Importaciones	31
2.2.4.2	Exportaciones	33
2.2.4.3	Balanza comercial Ecuador – Estados Unidos	36
2.2.4.4	Programas y tratados comerciales	38
2.3	Análisis de la demanda	40
2.3.1	Demanda mundial de banano	40
2.3.2	Demanda mundial de banano ecuatoriano	42
2.4	Análisis de la oferta	43
2.4.1	Oferta mundial de banano	43
2.4.2	Producción de banano en el Ecuador	44
2.4.3	Precio del banano	46
2.4.4	Canales de distribución	46
	Capítulo III	48
3.	Proceso de exportación	48
3.1	Generalidades	48
3.2	Requisitos para ser exportador	48
3.3	Requisitos locales para la exportación del producto	50
3.3.1	Verificación de estatus fitosanitario en Agrocalidad	50
3.3.2	Obtención del título de propiedad de la marca en el IEPI	50
3.3.3	Registro e inscripción de exportador en el MAGAP	50
3.3.4	Registro de contrato con productores y/o comercializadores en MAGAP	51

3.3.5	Presentación del plan de embarque provisional en MAGAP	51
3.3.6	Solicitar certificado fitosanitario en Agrocalidad	52
3.3.7	Presentación del plan de embarque definitivo en MAGAP	53
3.4	Requisitos del país de destino	53
3.4.1	Registro de instalaciones	53
3.4.2	Notificación previa	54
3.4.3	Cuotas de importación	55
3.4.4	Aranceles	55
3.4.5	Certificación de comercio justo o fair trade certified	57
3.4.6	Disposiciones relativas a la presentación	57
3.5	Tipo de contenedor y disposición de la carga	61
3.6	Términos de negociación	64
3.7	Métodos de pago	67
3.8	Documentos básicos de acompañamiento	69
3.8.1	Factura comercial (invoice)	69
3.8.2	Lista de empaque (packing list)	70
3.8.3	Certificado de origen	71
3.8.4	Documentos de transporte	72
3.9	Detalles del proceso	73
3.9.1	Fase de pre-embarque	73
3.9.2	Fase de embarque	76
3.9.3	Fase post-embarque	77
	Capítulo IV	79
4.	Análisis económico-financiero	79
4.1	Análisis de la situación actual de la asociación	79
4.2	Costos de producción	80
4.3	Sueldos y salarios	81
4.4	Costos de exportación	82
4.5	Amortización	83
4.6	Costos totales	84
4.7	Determinación del precio del producto	85
4.8	Inversión	87
4.9	Financiamiento	88

4.10	Determinación de ingresos	88
4.11	Estados financieros	90
4.11.1	Balance general	90
4.11.2	Estado de resultados	91
4.11.3	Flujo de efectivo	92
4.12	Evaluación financiera	93
4.12.1	Punto de equilibrio	93
4.12.2	Valor actual neto	93
4.12.3	Tasa interna de retorno	94
4.12.4	Periodo de recuperación de la inversión	95
4.12.5	Relación beneficio/costo	95
Capítulo V		97
5.	Conclusiones y recomendaciones	97
5.1	Conclusiones	97
5.2	Recomendaciones	98
Resumen		99
Summary		100
Bibliografía		101
Anexos		¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

1.	Provincia de El Oro	3
2.	Ubicación de BANABIO S.A.	3
3.	Ubicación de las haciendas	4
4.	Organigrama	5
5.	Organigrama funcional	6
6.	Planta de plátano	10
7.	Proceso de cultivo	15
8.	Proceso de cosecha	19
9.	Proceso de post-cosecha	20
10.	Ubicación de Miami en EE.UU.	24
11.	Ecuador importa desde EE.UU.	31

12. Principales productos importados desde EE.UU.	32
13. Ecuador exporta hacia Estados Unidos de América	33
14. Exportaciones petroleras hacia EE.UU.	34
15. Exportaciones no petroleras hacia EE.UU.	35
16. Balanza comercial Ecuador - EE.UU.	37
17. Importaciones mundiales de banano año 2012	41
18. Principales exportaciones de banano ecuatoriano	42
19. Principales exportadores de banano	43
20. Proceso de distribución del producto	47
21. Clasificación arancelaria	56
22. Banano empacado	58
23. Racimo de 4 unidades	58
24. Etiquetas	60
25. Pallet	62
26. Dimensiones de la caja	62
27. Apilado en pallet	63
28. Disposición de pallets en contenedor	63
29. Incoterms 2010	64
30. Proceso de exportación	78

ÍNDICE DE TABLAS

1. Ubicación BANABIO y haciendas	4
2. Capacidad productiva	9
3. Valor nutricional	12
4. Edad	26
5. Género	26
6. Raza	27
7. Fuerza laboral	27
8. Empleo y desempleo (fuerza laboral activa)	28
9. Ingresos año 2011	28
10. Rango de ingresos promedio anuales	28
11. Principales orígenes de la importaciones de Ecuador	32

12. Principales productos importados desde EE.UU.	32
13. Exportaciones no petroleras hacia EE.UU.	35
14. Balanza comercial Ecuador - EE.UU.	36
15. Exportaciones del Ecuador año 2012	37
16. Aranceles de EE.UU. para productos de Ecuador	39
17. Principales importadores de banano	41
18. Principales exportaciones de banano ecuatoriano	42
19. Banano: superficie, producción y rendimiento a nivel provincial	45
20. Precio promedio para el importador año 2012	46
21. Precio promedio del banano en el mercado de EE.UU.	46
22. Tarifas certificado electrónico	49
23. Campos plan provisional (banano)	51
24. Partida arancelaria	55
25. Mercado	60
26. Términos de negociación	66
27. Análisis actual de la Asociación	79
28. Costos de producción (Ha/año)	80
29. Costo de producción unitario	80
30. Cantidad demandada/año	80
31. Mano de obra directa	81
32. Gastos operacionales	81
33. Gastos de materiales	82
34. Gastos locales y traslado	82
35. Gastos de inspección	83
36. Cálculo de amortización	83
37. Costos totales de producción	84
38. Estructura de costos	84
39. Precio del producto	86
40. Inversión	87
41. Aporte de socios	88
42. Ingresos	89
43. Balance general	90
44. Estado de resultados	91

45. Flujo de efectivo	92
46. Van 1	94
47. Van 2	94
48. PRI	95
49. Valores actualizados	96

ÍNDICE DE ANEXOS

1. Certificado CERES de producto orgánico	103
2. Registro Banco Central	104
3. Registro SENAE	105
4. Estatus fitosanitario en Agrocalidad	106
5. Formato de registro IEPI	107
6. Plan de embarque provisional en MAGAP	108
7. Registro FDA	109
8. Conocimiento de embarque (Bill of lading)	110
9. Guía de recepción transporte interno	111
10. Fincas BANABIO S.A.	112

INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un país caracterizado por gozar de una ubicación geográfica envidiable, cuenta únicamente con dos estaciones anuales lo cual genera un ambiente propicio para la explotación agrícola, esto permite que sus habitantes se beneficien de las grandes bondades de sus fértiles suelos, en los cuales producen durante todo el año y de manera ininterrumpida.

El banano es considerado el segundo ingreso económico más importante del país después del petróleo, el mismo es altamente demandado en el mercado internacional, y goza de una gran reputación desde los años 50.

En el país existe una gran cantidad de productores, sin embargo es mucho menor el número de exportadores, esto debido a que quienes exportan no son sino intermediarios, quienes se limitan a adquirir el producto para posteriormente comercializarlo, y distribuirlo internacionalmente, obteniendo por dicha intervención importantes utilidades.

Es por ello que nace la necesidad de elaborar un proyecto de exportación, el cual permita capacitar al productor, y darle a conocer los procedimientos adecuados para realizar la exportación directa y exitosa de su producto, obteniendo por consiguiente un pago justo y la totalidad del beneficio generado por la actividad que realiza.

El presente proyecto es realizado para la Asociación de Productores BANABIO S.A. de la Ciudad de Machala, Provincia de El Oro, con la finalidad de determinar si la misma cuenta con la suficiente capacidad productiva y técnica para realizar una exportación de banano orgánico tipo “Cavendish” hacia la Ciudad de Miami en el estado de Florida, EE. UU.; para ello se procederá a reconocer el estado actual de la asociación, y determinar la capacidad productiva de la misma, se realizará un estudio del producto y de las oportunidades que el mismo tiene para ingresar en el mercado objetivo, posteriormente se detalla el proceso de exportación, en el cual se reconocen los requerimientos que el productor debe cumplir para exportar, así como las fases de una exportación, y finalmente se evalúa financieramente al proyecto para de esta manera determinar si el mismo es suficientemente rentable para llevar a cabo su ejecución.

CAPÍTULO I

1. LA ASOCIACIÓN ABANSUR

1.1 ANTECEDENTES

La compañía BANABIO SOCIEDAD ANÓNIMA con RUC N. 0791733529001 se constituye en la ciudad de Machala, Provincia de El Oro, en el año 2008, bajo la resolución No. 08.M.DIC.0255 de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, además es inscrita en el Registro Mercantil con el No. 999 y anotada en el Repertorio bajo el No. 2194.

La conformación de la compañía BANABIO S.A., nace de la idea de dos pequeños productores, los cuales dedicaban sus actividades a la producción y venta de banano orgánico de manera independiente; con el pasar de los años las limitaciones se hicieron presentes, y tras un diálogo comprenden que para crecer en el negocio la opción ideal es asociarse, así que concluyen reunirse y formalizar una compañía, la cual de manera conjunta les permita incrementar la oferta de manera significativa, y por lo tanto la posibilidad de obtener mayores ingresos por la venta de su producto.

De esta manera, el día 24 de julio del 2008 se procede ante la Superintendencia de Compañías del Ecuador a solicitar la reserva del nombre para dicha sociedad, y consecuentemente el día 20 de agosto del mismo año proceder a la constitución de la misma.

Es así que inician funciones, en un mercado local muy competitivo, en el que además existe una gran demanda del producto, adquieren contratos con varias compañías y permanecen en constante búsqueda de nuevos compradores.

Con la finalidad de incrementar la oferta de la compañía se plantea adquirir la producción de otras fincas de la zona, posteriormente se realizan acuerdos con varios productores, y se logra conformar un grupo que totaliza la participación de 10 productores.

El producto que se ofrece es de tipo orgánico, lo cual constituye un alimento sin aditivos químicos ni sustancias de origen sintético, garantizando su calidad y valor nutritivo, además de una mayor protección del medio ambiente por medio del uso de técnicas agrícolas no contaminantes.

Sus actividades se han centrado en el mercado nacional, en el cual se provee de la fruta a varias empresas las cuales distribuyen y comercializan el producto local e internacionalmente.

Actualmente y tras cinco años desarrollando esta actividad, los integrantes de la compañía pretenden incursionar en el mercado internacional, de esta manera descartando la intervención de las comercializadoras, y por consiguiente obteniendo una justa remuneración por el arduo trabajo que realizan; las posibilidades se encuentran presentes en grandes mercados como EE.UU. y Europa, en los cuales debido a sus condiciones existen grandes oportunidades de participar.

1.2 MISIÓN

Ofrecer al consumidor un producto nutritivo de la más alta calidad, contribuyendo al desarrollo del país y a la conservación del medio ambiente.

1.3 VISIÓN

Posicionarnos local e internacionalmente como una empresa líder en la producción y comercialización de banano, cumpliendo con los requerimientos de los mercados más exigentes.

1.4 OBJETIVOS

- Ofrecer un producto orgánico cultivado bajo los más altos criterios técnicos.
- Procurar la conservación del medio ambiente a través de buenas prácticas agrícolas.
- Mantener buenas relaciones con proveedores, distribuidores y consumidores a través de buenas prácticas comerciales.
- Darse a conocer internacionalmente.

1.5 UBICACIÓN

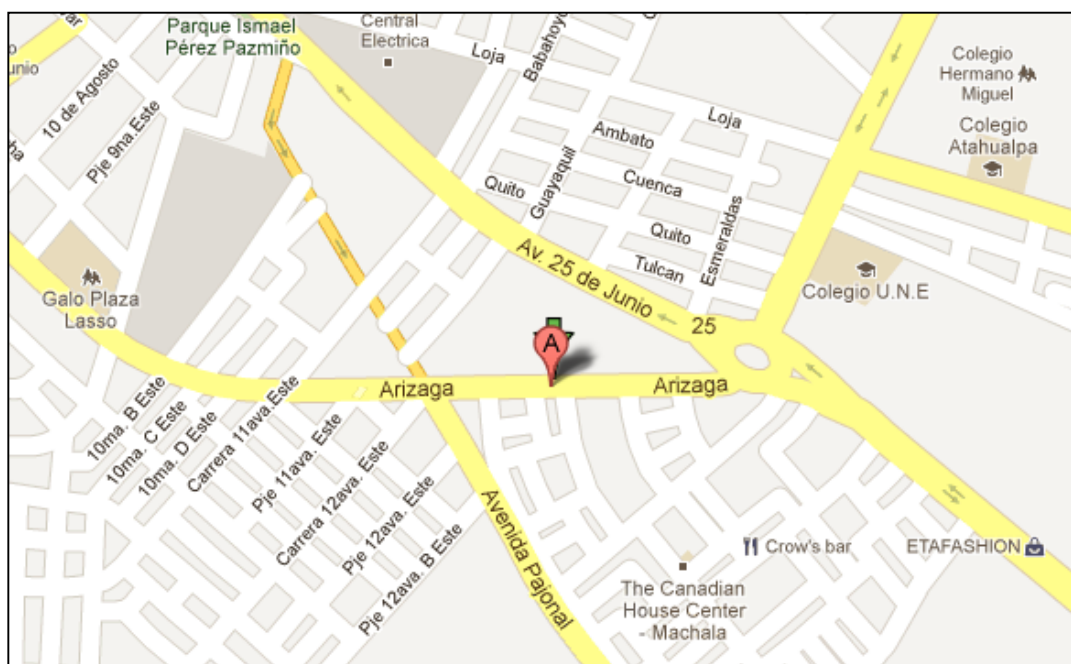
La asociación se encuentra ubicada en la ciudad de Machala, provincia de El Oro, en las calles Arízaga 126 y AV. Pajonal, parroquia Machala, ciudadela Las Brisas, sector Unioro.

Figura N° 1: Provincia de El Oro



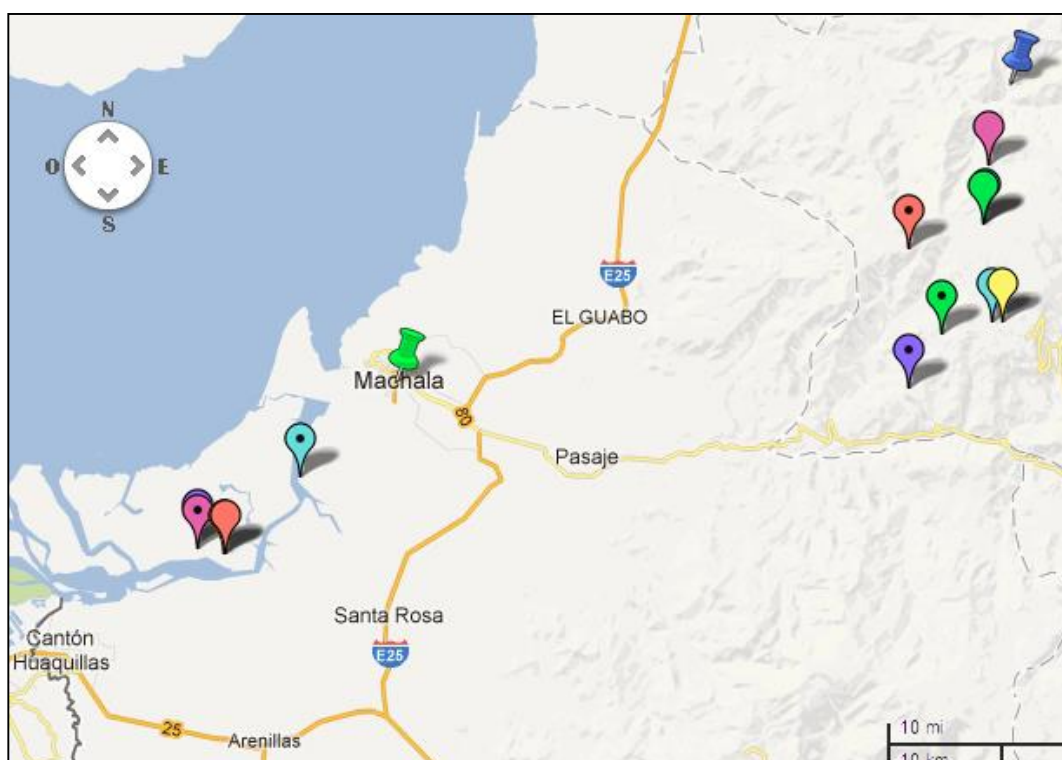
Fuente: AECID

Figura N° 2: Ubicación de BANABIO S.A.











Elaborado por: El Autor. Fuente: Google Maps, BANABIO S.A.

Figura N° 3: Ubicación de las Haciendas



Elaborado por: El Autor. Fuente: Google Maps, BANABIO S.A.

Tabla N° 1: Ubicación BANABIO y Haciendas

NOMBRE y UBICACIÓN GPS	UBICACIÓN POR SECTOR
 BANABIO S.A. -3.269703,-79.94869	Sector Unioro, Machala
UBICACIÓN DE HACIENDAS	
 Lote 30 -3.23072,-79.52533	Sector Paraíso, Santa Rosa
 La Libertad -3.34394,-80.03297	Sector Pacaypamba, Arenillas
 Progreso 3 -3.40346,-80.09282	Sector Progreso, Arenillas
 lote 17 -3.27398,-79.55226	Sector Paraíso, Santa Rosa
 Emily 2 -3.39950,-80.11355	Sector Progreso, Palmales
 Finca El Mango -3.16348,-79.55140	Sector el Limón
 La Candelaria -3.14275,-79.49162	Sector la Unión, Machala

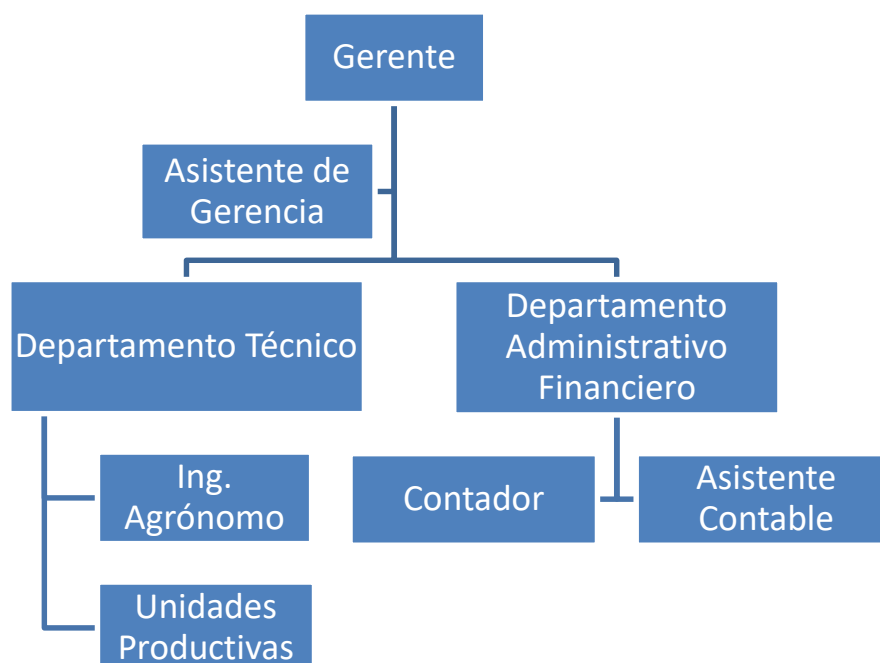
 Aurora -3.14458, -79.49270	Sector la Peaña, Pasaje
 Don Manuel -3.22156, -79.48636	Sector la Virginia, La Victoria
 María Ines -3.22179, -79.47822	Sector la Virginia, La Victoria
 Palmales 1 -3.39559, -80.11353	Sector San Pedro, Palmales
 La Chungata -3.09753, -79.48834	Sector Río Salado, El Guabo
 Palmales 2 -3.40348, -80.09145	Sector Progreso, Arenillas
 La Florida -3.03432, -79.46396	Río Bonito

Elaborado por: El Autor. Fuente: CERES, BANABIO S.A.

1.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

1.6.1 Organigrama

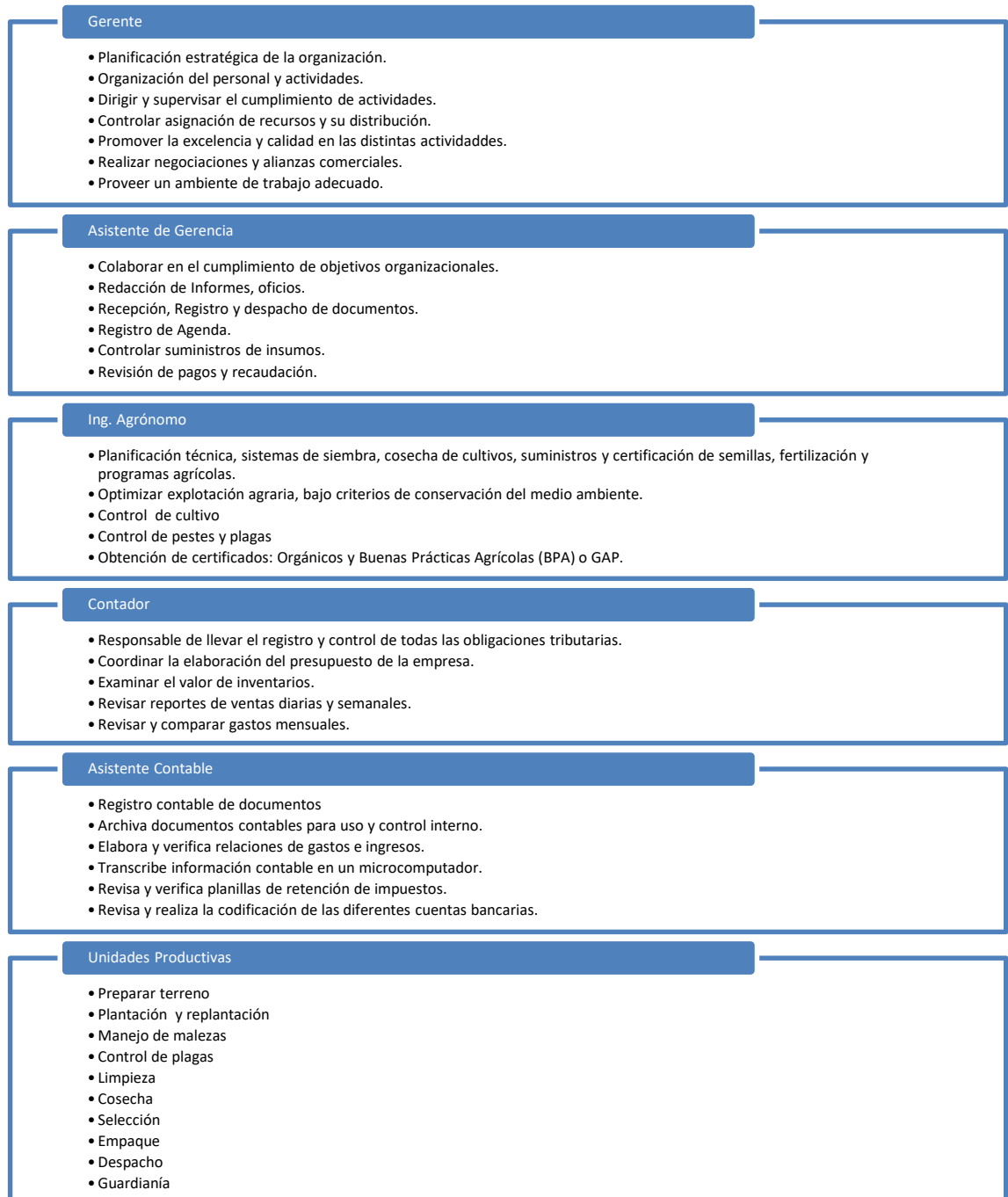
Figura N° 4: Organigrama



Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

1.6.2 Organigrama Funcional

Figura N° 5: Organigrama Funcional



Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

1.7 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades).

1.7.1 Aspectos Internos

a) Fortalezas

- Experiencia del personal
- Calidad del producto: Producción orgánica
- Producción tecnificada
- Infraestructura propia
- Ubicación geográfica: Ambiente propicio para la producción
- Ubicación geográfica del puerto de embarque
- Alta capacidad productiva

b) Debilidades

- Desconocimiento en negociación internacional
- Se desconoce procedimientos de exportación
- Desconocimiento en logística internacional
- Compañía poco conocida en el exterior

1.7.2 Aspectos Externos

a) Oportunidades

- Producto altamente demandado en EEUU
- Incentivo Gubernamental para la exportación
- Financiamiento para fomentar actividades agrícolas con tasa de 11% hasta 10 años.
- Capacitación constante

- Asesoría técnica y Consultoría gratuita
- Preferencia del consumidor por productos orgánicos
- Convenios Gubernamentales

b) Amenazas

- Competencia local e internacional
- Competencia ya posicionada en el mercado meta
- Barreras al Comercio Exterior
- Pérdida de Convenios Gubernamentales
- Incremento de impuestos, tasas y aranceles
- Productos sustitutos
- Desastres Naturales
- Plagas

1.8 CAPACIDAD PRODUCTIVA

La capacidad productiva de la asociación está determinada en el Certificado Orgánico N. 18184-1, emitido el 15 de abril del 2013 por la certificadora CERES GmbH (Certificación de Estándares Medioambientales) (Anexo N°1), y del cual se extrae:

“Este certificado cubre los siguientes productos y actividades:

Producto	Área (ha)	Producción Época Baja	Producción Época Alta	Estatus
Banano	301.29	9165	13894	Orgánico

La entidad certificada no produce/procesa ningún producto convencional

Actividades:

Producción agrícola y empaque por: BANABIO S.A.”

“La cantidad de cajas corresponde al volumen total de producción pero según la calidad de la fruta un 10 a 20% tiene que calcularse de segunda calidad para ser vendidos para procesamiento.”

Por lo tanto, cada contenedor de 40 pies contiene 960 cajas de 20xU divididas en 20 pallets de 48 cajas cada uno, aproximadamente la capacidad productiva de la asociación es de:

Tabla N° 2: Capacidad Productiva

Cantidad	Producción Semanal en Época Baja	Producción Semanal en Época Alta
Cajas	9165	13894
Contenedores	9.5	14.47

Elaborado por: El Autor. Fuente: CERES, BANABIO S.A

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 EL PRODUCTO

Figura N° 6: Planta de Plátano



Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Conocido comúnmente como plátano, banana, banano y guineo, es un cultivo originario de la región indomalaya. Los comerciantes europeos introdujeron la planta en Europa en el siglo X. De las plantaciones de África Occidental los colonizadores portugueses lo llevarían a Sudamérica en el siglo XVI.

Es la fruta intertropical más consumida del mundo. Se trata de una falsa baya, de forma falcada o elongada, que crece en racimos de hasta 400 unidades y 50 kg de peso; de color amarillo cuando está maduro, es dulce y carnoso, rico en fibras, carbohidratos, potasio, vitamina A, vitamina C y triptófano, contiene un antiácido natural muy útil contra las agruras; además, es bajo en sodio y bajo en grasas.

Es mucho más rico en calorías que la mayor parte de las frutas por su gran contenido en fécula; de los 125 g que pesa en promedio, el 25% es materia seca, que

aporta unas 120 calorías. Contiene los carbohidratos más digeribles (el cuerpo puede quemar las calorías que ofrece mucho más fácilmente que las que provienen de las grasas).

2.1.1 Morfología y Taxonomía

Familia: Musáceas.

Especie: *Musa cavendishii* Lamb.

Origen: Asia meridional.

Planta: herbácea gigante, con rizoma corto y tallo aparente, que resulta de la unión de las vainas foliares, cónico y de 3-6 m de altura. Terminado en una corona de hojas.

Sistema radicular: raíz superficial, menos ramificada que en peral.

El elemento perenne es el rizoma, superficial o subterráneo, que posee meristemos a partir de los cuales nacen entre 200 y 500 raíces fibrosas, que pueden alcanzar una profundidad de 1,5 m y cubrir 5 m de superficie. Del rizoma también brotan vástagos ("chupones") que reemplazan al tallo principal después de florecer y morir éste. En los ejemplares cultivados sólo se deja normalmente uno para evitar debilitar la planta, pero en estado silvestre aparecen en gran cantidad; son la principal forma de difusión en las variedades estériles, que son la mayoría.

Hojas: muy grandes, de 2-4 m de largo y hasta de medio metro de ancho, con un peciolo de 1 m o más de longitud y limbo elíptico alargado, ligeramente decurrente hacia el peciolo, un poco ondulado y glabro. Cuando son viejas se rompen fácilmente de forma transversal por el azote del viento. De la corona de hojas sale, durante la floración, un escapo pubescente de 5-6 cm de diámetro, terminado por un racimo colgante de 1-2 m de largo. Éste lleva una veintena de brácteas ovales alargadas, agudas, de color rojo púrpura, cubiertas de un polvillo blanco harinoso; de las axilas de estas brácteas nacen a su vez las flores.

Flores: flores amarillentas, irregulares y con seis estambres, de los cuales uno es estéril, reducido a estaminodio petaloideo. El gineceo tiene tres pistilos, con ovario infero. El conjunto de la inflorescencia constituye el "régimen" de la platanera. Cada

grupo de flores reunidas en cada bráctea forma una reunión de frutos llamada “mano”, que contiene de 3 a 20 frutos. Un régimen no puede llevar más de 4 manos, excepto en las variedades muy fructíferas, que pueden contar con 12-14.

Fruto: oblongo, de 7 a 30 cm de largo y hasta 5 de diámetro, de forma lineal o falcada, entre cilíndrica y marcadamente angulosa, al principio verde y amarillo en la maduración, cuando empieza a ennegrecerse cae del árbol. La pulpa es blanca a amarilla, rica en almidón y dulce. Muy rara vez producen semillas, negras, globosas o irregulares, con la superficie rugosa, de hasta 16 × 3 mm de tamaño, incrustadas en la pulpa. Las variedades como 'Cavendish', nunca producen semilla.

El fruto tarda entre 80 y 180 días en desarrollarse por completo. Puede haber entre 5 y 20 manos por espiga, en total pueden producir unos 300 a 400 frutos por espiga, pesando más de 50 kg.

2.1.2 Valor Nutricional

Valor nutricional del plátano fresco por 100 g de sustancia comestible.

Tabla N° 3: Valor Nutricional

Agua (g)	75,7	
Proteínas (g)	1,1	
Lípidos (g)	0,2	
Carbohidratos	Total (g)	22,2
	Fibras (g)	0,6
Vitaminas	A (UI)	0,6
	B ₁ (mg)	0,05
	B ₂ (mg)	0,06
	B ₆ (mg)	0,32
	Ácido nicotínico (mg)	0,6
	Ácido pantoténico (mg)	0,2
	C (mg)	10
Otros componentes orgánicos	Ácido málico (mg)	10
	Ácido cítrico (mg)	150
	Ácido oxálico (mg)	6,4
Sales minerales	Sodio (mg)	1
	Potasio (mg)	420
	Calcio (mg)	8
	Magnesio (mg)	31
	Manganeso (mg)	0,64
	Hierro (mg)	0,7
	Cobre (mg)	0,2
	Fósforo (mg)	28
	Azufre (mg)	12
	Cloro (mg)	125
Calorías (Kcal)	85	

Fuente: INFOAGRO.

El plátano maduro es un alimento muy digestivo, pues favorece la secreción de jugos gástricos, por tanto es empleada en las dietas de personas afectadas por

trastornos intestinales y en la de niños de corta edad. Tiene un elevado valor energético (1,1-2,7 kcal/100 g), siendo una importante fuente de vitaminas. Numerosas son las sales minerales que contiene, entre ellas las de hierro, fósforo, potasio y calcio.

El banano es un alimento muy completo, fácil de digerir para personas de todas las edades, es una de las frutas más nutritivas, es un alimento de gran valor en las dietas para bajar de peso, comúnmente usado en casos de anemia, enfermedades del estómago, reumatismo, estreñimiento, cálculos, hepatitis, obesidad, hidropesía, nefritis, hemorroides, colesterol.

Su suave sabor transmite todo su potencial vitamínico y mineral. Posee vitamina A, B, C, E, calcio, magnesio, silicio, fósforo, azufre, hierro y sodio, y es especialmente rico en vitamina B6, ácido fólico y potasio, por lo que es un alimento ideal para deportistas y para los niños.

El banano se consume principalmente crudo, en ensaladas de fruta, compotas, así como en la producción de diferentes alimentos derivados. Es una variedad de las muchas que se utilizan como postre.

2.1.3 Almacenaje

- Es preferible no guardarlo en el frigorífico porque pierde su sabor.
- Debe consumirse al momento de pelarse ya que se estropea muy rápidamente.
- Para acelerar la maduración, se puede colocar en una funda de plástico bien cerrada y en un lugar caliente.
- Si se desea, se puede congelar. Se deben pelar y colocar en fundas de plástico, en el congelador se puede preservar hasta por 6 meses.

2.1.4 Condiciones para la Producción

El cultivo del banano exige unas características especiales de suelo y climatológicas, entre las cuales están:

Clima

- El banano exige un clima cálido y una constante humedad en el aire. Necesita una temperatura media de 25-27 °C.
- La pluviosidad necesaria varía de 100 a 180 mm de precipitaciones mensuales o 44 mm semanales.
- La luminosidad es importante para garantizar la actividad fotosintética de la planta.
- Vientos que no sobrepasen los 30 km por hora, los vientos muy fuertes rompen los peciolos de las hojas, quiebran los pseudotallos o arrancan las plantas enteras inclusive.

Suelos

- Suelos planos, profundos(1,2-1,5 m), bien drenados y fértiles, del tipo aluvión
- Ricos en potasio y especialmente en materias nitrogenadas, arcillo-silíceos, calizos.
- La platanera tiene una gran tolerancia a la acidez del suelo, oscilando el pH entre 4,5-8, siendo el óptimo 6,5.

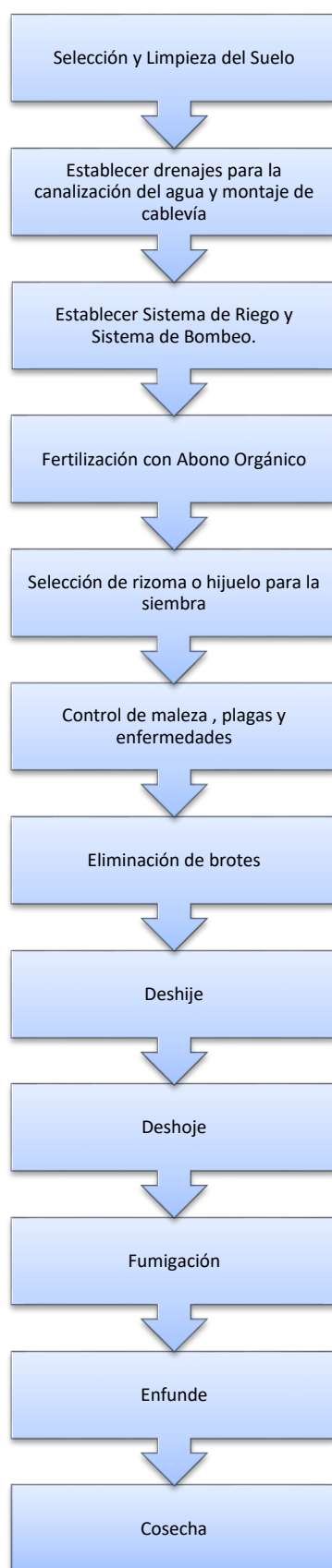
Ciclo de vida

- **Edad de la fruta:** Min: 10 semanas Max. 12 semanas
- **Época de producción:** todo el año.

2.1.5 Proceso de Producción y Cultivo

La platanera es incapaz de producir semillas viables por lo que solo es posible su reproducción y perpetuación a través de la propagación vegetativa o asexual. Por tanto, las "semillas" utilizadas para la siembra corresponden a partes vegetativas tales como retoños y cormos o hijos que, una vez separados de la planta madre, pueden realizar su ciclo de crecimiento y producción.

Figura N° 7: Proceso de Cultivo



Elaborado por: El Autor. Fuente: FDH, BANABIO S.A.

Descripción

- **Selección y Limpieza del Suelo:** Se seleccionan suelos arenosos, no duros ni compactos, ya que el poder de penetración de la raíz es bastante débil, los suelos de color oscuro son los más adecuados, esta coloración se da debido a la alta presencia de material orgánico, lo cual es ideal para el cultivo de la fruta, además la zona a elegirse para la siembra debe no pasar de los 300 metros sobre el nivel del mar, mientras más bajo se localice el terreno más rápido será el crecimiento de la planta.
- **Establecer drenajes para la canalización del agua:** El terreno para la siembra debe ser lo más plano posible, o con una ligera pendiente, esto con la finalidad del establecimiento de drenajes para que el agua no se estanque, además del montaje del sistema de cablevía, el cual facilita el traslado de la fruta hacia la planta durante la cosecha.
- **Establecer Sistema de Riego y Sistema de Bombeo:** Se utiliza un sistema de riego por aspersión, ya que este cubre toda el área, además brinda una humedad pareja y crea un microclima húmedo adecuado para el crecimiento y desarrollo de la planta, los aspersores se colocan a una distancia de 10 m² entre sí; además se establece un sistema de bombeo, a través de un motor de combustión a diésel, el mismo que provee el agua al sistema de riego. Se riega con unos 25 litros de agua por planta (mínimo 12, máximo 31), 4 veces por semana, excepto en verano que se riega 6 veces por semana.
- **Fertilización con Abono Orgánico:** Debido a la condición del producto, no se utilizan fertilizantes químicos procesados o de origen sintético, por lo cual se utilizan componentes naturales ricos en nitrógeno, fósforo, potasio (macro nutrientes), y zinc, azufre, boro, manganeso, calcio, magnesio (micronutrientes), los mismos pueden ser obtenidos de:
 - **Urea:** proporciona un alto contenido de nitrógeno, esencial en el metabolismo de la planta ya que se relaciona directamente con la cantidad de tallos y hojas, quienes absorben la luz para la fotosíntesis.

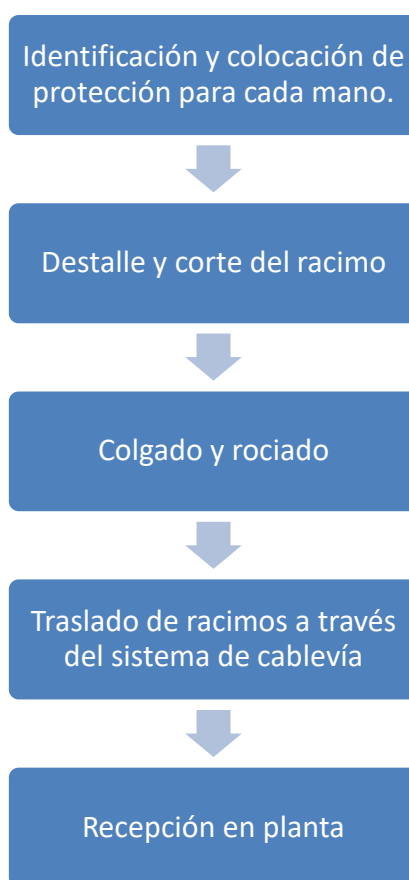
- **Abono verde:** Cultivo vegetal, generalmente de leguminosas que se cortan y dejan descomponer en el propio campo a fertilizar.
- **Compost:** descomposición de materia vegetal o basura orgánica.
- **Humus:** Materia orgánica descompuesta por lombrices.
- **Estiércol:** excrementos de animales que se utilizan para fertilizar los cultivos.
- **Cenizas:** Si proceden de madera, huesos de frutas u otro origen completamente orgánico.
- **Dolomita:** es un mineral compuesto de carbonato de calcio y magnesio.

Es importante llevar un calendario de fertilización, lo cual garantice un cultivo permanente, robusto y sano.

- **Selección de rizoma o hijuelo para la siembra:** La planta de plátano no posee semilla, su reproducción es de tipo asexual, y se da a través de la trasplantación de brotes o hijuelos que se generan junto a la planta madre, se debe seleccionar en cada planta el hijo más joven, robusto y alejado del tallo, lo cual garantizará su normal desarrollo. La siembra se debe realizar a una distancia de 2 metros entre cada planta.
- **Control de maleza, plagas y enfermedades:** Debido al tipo de plantación no se utilizan herbicidas para el control de maleza, por lo cual este control es realizado manualmente por parte del personal durante el desarrollo del cultivo; el control de plagas y enfermedades se realiza a través de métodos preventivos durante el riego, y con componentes permitidos para este tipo de cultivo, además se mantiene un monitoreo constante para erradicar tempranamente las posibles amenazas.
- **Eliminación de brotes:** Eliminación de rebrotes o hijuelos innecesarios, mal formados o débiles, los cuales absorben gran cantidad de nutrientes impidiendo el desarrollo adecuado de la planta madre e hijo seleccionado.

- **Deshije:** Permite eliminar los hijuelos que no han sido elegidos para la producción, de esta manera se permite que la planta madre se desarrolle adecuadamente a la par del hijuelo seleccionado, el cual la sucederá en la producción, por lo general se realiza cada ocho semanas.
- **Deshoje:** Se elimina el exceso de hojas en las plantas, además de aquellas hojas que presenten síntomas de enfermedades, hojas secas, rotas y envejecidas, es prudente que la planta posea al menos 8 hojas grandes, lo cual le permite llevar a cabo y de manera eficiente el proceso de fotosíntesis.
- **Fumigación:** Se aplica sistemáticamente y bajo un control estricto para evitar la resistencia de la planta a plagas y enfermedades, debido a la extensión de la plantación es realizada por medio de una avioneta, la misma que en promedio diario cubre una extensión de entre 150 y 170 Ha.
- **Enfunde:** Se realiza con una funda perforada de polietileno, la cual protege a la fruta de cualquier daño externo, además de mantener el fruto limpio y de excelente calidad; se coloca programadamente, identificando con cintas de colores los racimos de la misma edad que han de ser cosechados, de esta forma se sabrá exactamente cuándo y a qué grupo de racimos se debe cosechar, estableciendo un mejor control de calidad, previniendo mantener fruta vieja en el campo, posible maduración en tránsito, y por ende evitando pérdidas sustanciales.
- **Cosecha:** Se realiza de forma programada, tomando en cuenta la edad de la planta y las condiciones del fruto y el mercado de destino, por lo general se realiza en la fruta de trece semanas de edad, la cual se calibra previamente entre las semanas once y doce, lo cual garantiza su llegada en estado adecuado para su maduración en destino.

Figura N° 8: Proceso de Cosecha



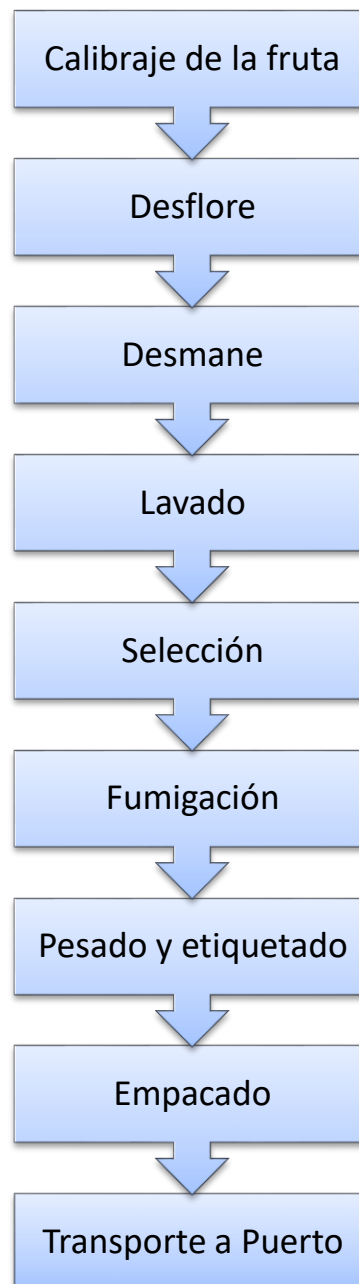
Elaborado por: El Autor. Fuente: FDH, BANABIO S.A.

Descripción

- **Identificación y colocación de protección para cada mano:** Se establece el grupo de racimos a cosecharse, y se los identifica a través del cinto en el enfunde; se coloca protección de almohadilla entre las manos a fin de que no rocen entre ellas, además de separadores que eviten el estropeo.
- **Destalle y corte del racimo:** Para cortar el racimo, primero se realiza un corte a los lados del tallo, con lo que se facilita el descenso del mismo y evita el maltrato de la fruta, ahora es cortado y recibido en una bandeja al hombro del cargador.
- **Colgado y rociado:** El racimo es colgado en el sistema de cablevía, además se rocía con agua para limpiarlo de arena y eliminar fricción.

- **Traslado a la planta a través del sistema de cablevía:** Se cuelgan entre 20 y 25 racimos, los cuales son halados para trasladarse a la planta, debe evitarse el exceso de velocidad, y percatarse de que no se arrastren.
- **Recepción en planta:** Una vez en la planta se retira cuidadosamente el material de protección, además se verifica cada racimo para identificar posibles daños generados en la cosecha.

Figura N° 9: Proceso de Post-cosecha



Elaborado por: El Autor. Fuente: FDH, BANABIO S.A.

Descripción

- **Calibraje de la fruta:** Se procede a medir el grosor de la fruta, esto con la finalidad de elegirla de acuerdo a las especificaciones del cliente, además de esta manera se determina el estado fisiológico de esta.
- **Desflore:** Si las flores permanecen hasta el día de cosecha, es necesario removerlas, esto se realiza con cuidado, el procedimiento es desde abajo hacia arriba y únicamente a los racimos que van a ser desmanados, esto para evitar derramar látex, el cual al poco tiempo se adhiere y puede manchar la fruta.
- **Desmane:** Se realiza de un solo corte cercano al tallo, procurando la conformación de una corona resistente, no se debe arrancar, evitando así estropear la fruta, además se desechan dedos lesionados.
- **Lavado:** Las manos son colocadas en una tina en donde se realiza el lavado con abundante flujo de agua para eliminar el látex, este proceso dura aproximadamente 17 minutos, es importante no acumular demasiadas manos para evitar estropear la fruta.
- **Selección:** La fruta se clasifica por categoría de acuerdo a sus características, debe eliminarse aquellos dedos que presenten cualquier tipo de daño mecánico, cicatrices y enfermedades, luego es seleccionada de acuerdo al requerimiento del cliente.
- **Fumigación:** Se procede al tratamiento químico para evitar enfermedades post-cosecha, en especial pudrición y moho de corona, consiste en someter las coronas y todos los cortes realizados durante el proceso de selección a una aspersión de fungicidas sistémicos, combinados con un cicatrizante.
- **Pesado y etiquetado:** Se etiqueta la fruta y es pesada en su respectiva caja sobre la balanza.
- **Empacado:** Se coloca el embalaje a la fruta de acuerdo a como lo solicite el cliente y se cierra la caja.

- **Transporte a Puerto:** Se colocan las cajas sobre pallets (48 en cada uno), luego estos son ubicados ordenadamente en el contenedor y se realiza el traslado de la carga al puerto de embarque.

La fruta a exportar se cosecha aún verde a los 9 meses de edad, tres meses después de la aparición de las inflorescencias, además para facilitar la cosecha debe calibrarse entre la semana 11 y 12, asegurando una elección adecuada de la fruta.

El rendimiento promedio de una hectárea de banano puede ser de entre 40 y 60 Tm.

El transporte de la fruta se realiza en container refrigerados autónomos, la temperatura durante el transporte y el almacenamiento debe ser de 13-14° C, a estas temperaturas el plátano se puede conservar de 2 a 6 semanas.

La maduración puede inducirse con etileno en un ambiente con temperaturas entre 15 y 20° C en 1 o 2 días.

2.1.6 Producto para la exportación

El producto que se exporta debe cumplir ciertas características, las cuales dependerán tanto del comprador, así como del destino del producto.

Características del producto:

- Tipo: Cavendish (musa AAA)
- Clase: Tipo 1 (verde sin madurar), ya que esta es madurada en cámaras de maduración con absoluta programación para la venta al consumidor.
- Longitud mínima de la fruta: 20 cm.
- Peso neto por caja: 40 Lbs. – 18.14 Kg.

Calidad:

- Enteros.
- Consistentes.
- Sanos, se excluirán los productos atacados por podredumbres o alteraciones que los hagan impropios para el consumo.
- Limpios, exentos de materias extrañas visibles.
- Exentos de daños producidos por parásitos.
- Con el pedúnculo intacto, sin pliegues ni ataques fúngicos y sin desecar.
- Desprovistos de restos florales.
- Exentos de deformaciones y sin curvaturas anormales de los dedos.
- Exentos de magulladuras.
- Exentos de daños causados por temperaturas bajas.
- Exentos de humedad exterior anormal.
- Exentos de olores o sabores extraños.

Deben:

- Soportar transporte y manipulación.
- Llegar en estado satisfactorio al lugar de destino a fin de alcanzar un grado de madurez apropiado.

2.2 MERCADO EXTERNO

2.2.1 Miami, Florida

Figura N° 10: Ubicación de Miami en EE.UU.



Elaborado por: El Autor. Fuente: Wikipedia.

Miami es una ciudad estadounidense ubicada en la parte sureste del Estado de Florida, se encuentra sobre el río del mismo nombre y junto al océano Atlántico. Es la sede del condado estadounidense de Miami-Dade. En su área metropolitana cuenta con una población que engloba a más de 5,4 millones de habitantes.

Miami es considerada una ciudad global de importancia en las finanzas, el comercio, los medios de comunicación, entretenimiento, artes y comercio internacional. En el año 2008 Miami se situó como la tercera ciudad estadounidense más rica y la vigésimo segunda del mundo, además en ella se encuentra la mayor concentración de bancos internacionales de todo Estados Unidos.

Dos de los enclaves económicos fundamentales en el motor económico de Miami son el Aeropuerto Internacional de Miami y el Puerto de Miami. Las aduanas de la ciudad procesan el 40% de las exportaciones que los Estados Unidos realiza a Latinoamérica y Caribe.

El puerto de Miami es considerado el puerto que alberga el mayor volumen de cruceros del mundo, siendo la sede de varias de estas compañías. El Aeropuerto Internacional de Miami es uno de los más ocupados del mundo, por sus

instalaciones pasan entre 30 y 34 millones de pasajeros al año, es el tercero más importante de los Estados Unidos.

El turismo es la fuente de ingresos más importante de Miami. Sus playas, hoteles, congresos, festivales y diversos eventos atraen a una media de más de 12 millones de visitantes anualmente, dejando en la ciudad unos 17.000 millones de dólares.

Población

Miami es la cuadragésimo segunda ciudad más poblada de Estados Unidos. El área metropolitana de Miami, que incluye los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach, tiene una población combinada de más de 5,4 millones de habitantes, según el censo de 2010, había 2.474.676 personas residiendo en Miami-Dade.

La población de Miami se caracteriza por ser una gran mezcla de culturas, esto debido tanto a la migración interna, conformada por personas proveniente de distintas partes del mismo país, así como la inmigración, de tal manera que hoy en día se ha convertido en la ciudad que alberga la mayor cantidad de residentes nacidos fuera del país.

La cultura del lugar se ha visto claramente influenciada por el gran número de personas de origen latinoamericano y caribeño que allí residen, hecho previsible tomando en cuenta que en la actualidad representa el 64.4% de su población; tanto así que inclusive cuentan con zonas prominentes como Little Haiti, Little Havana, Little Bogotá, Little Caracas, Little Managua, Little Buenos Aires, Little Moscow o Little San Juan.

El área de Miami también acoge importantes comunidades de españoles, franceses, canadienses franceses, alemanes, italianos y rusos.

2.2.2 Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado es el proceso de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños, que tengan características y necesidades semejantes; sirve para poder distinguir en qué segmento de la sociedad es más factible colocar un producto nuevo.

La segmentación sirve para determinar los rasgos básicos y generales que tendrá el consumidor del producto, teniendo en cuenta que el mismo no va dirigido para todo público, sino para un público objetivo o meta.

Variables Consideradas:

Tabla N° 4: Edad

Edad	Porcentaje
Menor o igual a 24	31.9%
25 a 54	43.3%
55 en adelante	24.7%

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

La edad promedio es de 38 años, el 78% de la población es mayor de 18 años.

Tabla N° 5: Género

Género	Porcentaje
Masculino	48.4%
Femenino	51.6%

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

Tabla N° 6: Raza

Raza	Porcentaje
Blancos	75.3%
Afroamericanos	19.8%
Amerindios	0.3%
Asiáticos	1.9%
Isleños del Pacífico	0.1%
Otras razas	4.2%

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

Del total de la población el 64.4% eran hispanos o latinos de cualquier raza. Estos resultados confirmaron a Miami como la primera ciudad en términos de residentes nacidos fuera del país (59% de la población).

Economía

La población económicamente activa es de 1.995.801 personas lo cual representa el 80% de la misma, se considera individuos desde los 16 años en adelante.

Tabla N° 7: Fuerza laboral

Tipo	Porcentaje
Activa	63%
No activa	37%

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

Tabla N° 8: Empleo y Desempleo (Fuerza Laboral Activa)

Tipo	Porcentaje
Empleo	56.8%
Desempleo	6.2%

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

Tabla N° 9: Ingresos Año 2011

Tipo	Ingreso Anual Promedio
Por Trabajador	\$25.905
Por Familia	\$73.140
Seguro Social	\$13.617
Jubilación	\$20.067
Renta Per Cápita	\$23.348

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

Tabla N° 10: Rango de Ingresos Promedio Anuales

Rango	Porcentaje
Menos de \$14.999	17%
\$15.000 a \$34.999	24%
\$35.000 a \$74.999	31%
\$75.000 a \$149.999	20.2%
\$150.000 y más	7.8%

Elaborado por: El Autor. Fuente: U.E. Census.

Perfil del Consumidor Objetivo:

Basado en la segmentación demográfica realizada, el perfil del consumidor para nuestro producto es el siguiente:

- Edad: Personas de todas las edades
- Sexo: Masculino y Femenino
- Ingresos: Bajo, medio y alto.
- Ocupación: Estudiantes, trabajadores, profesionales, empresarios.
- Intereses: Deportes, gastronomía, alimentación, nutrición y salud.
- Cualidades: Activos, saludables.

2.2.3 Mercado Meta

El mercado meta para la exportación de nuestro producto es el Condado de Miami-Dade, esto debido a que dicha administración cuenta con características propias tanto del lugar como de su población, las cuales permiten y facilitan el comercio de nuestro producto.

Según el estudio “ACTITUDES DE LOS JÓVENES HACIA LA SALUD, EL ESTADO FÍSICO Y EL BIENESTAR: ANÁLISIS ESTADÍSTICO, ESTRATÉGICO Y GLOBAL” elaborado en julio del 2012 por la Oficina Comercial del Ecuador en Miami, para los jóvenes se vuelve más importante, alimentarse mejor, ejercitarse, tener un estilo de vida más saludable y todo lo que ello implica.

Este cambio generado en el estilo de vida de los jóvenes, puede aprovecharse en mercados de productos específicos, los cuales van acordes a las nuevas tendencias.

En una encuesta realizada a jóvenes entre 15 y 29 años de edad, se les pidió responder cuales de los siguientes factores son los más importantes, para lograr una vida feliz y estos fueron los resultados en el mismo orden:

- Buena salud
- Soporte o apoyo familiar
- Un trabajo remunerativo o bien pagado
- Seguridad financiera
- Amigos
- Aspiraciones a largo término
- Status
- Tener dinero o buena posición económica
- Hijos
- Creencias espirituales

Los resultados reflejan las nuevas tendencias de la actual generación y de las nuevas generaciones de consumidores, tomando esto en cuenta, nuestro producto forma parte de un segmento netamente enfocado en lo saludable y nutritivo, por lo cual dicha tendencia actual beneficiará el acceso del mismo.

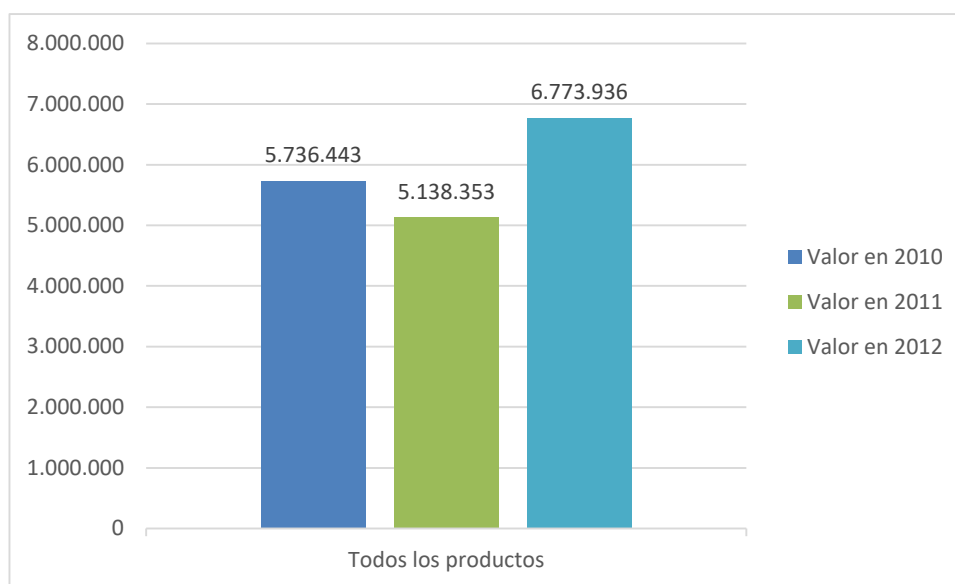
Miami es un importante socio comercial de Sudamérica y Ecuador, en el año 2011 las exportaciones ecuatorianas representaron el 13.04% del total de importaciones provenientes de Sudamérica, así mismo las exportaciones de Miami hacia Ecuador representaron el 9% del total exportado hacia el mismo continente, lo cual registra un superávit en la balanza comercial Ecuador-Miami, así como la importancia del comercio para ambas partes.

2.2.4 Comercio Ecuador - Estados Unidos

2.2.4.1 Importaciones

Las importaciones que el Ecuador realizó desde los Estados Unidos entre los años 2010 al 2012 reflejan un claro aumento, si bien la diferencia entre el año 2010 al 2011 es de \$598.090 y registró una disminución, en el año 2012 vuelve a incrementarse en \$1.635.583 con respecto al 2011, la actual cifra supera individualmente a las de años anteriores, afectando por consiguiente a la balanza comercial ecuatoriana.

Figura N° 11: Ecuador importa desde EE.UU.



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

El año 2012 ha sido el de mayor aumento en los últimos cinco años, se registra un incremento anual del 16%, y la tendencia para el año 2013 es al alza.

El incremento de las importaciones se produjo incluso teniendo en cuenta el alza en impuestos y aranceles específicos que se han venido dando, los cuales se aplican a los productos mayormente demandados, con la finalidad de generar una disminución en su importación, sin embargo los datos estadísticos han demostrado la preferencia o dependencia que aún existe en el país con respecto a varios productos estadounidenses.

En el año 2012 las importaciones estadounidenses representaron el 26.9% del total de importaciones realizadas por el país, por lo cual EE.UU. es el principal origen de importación para el Ecuador.

Tabla N° 11: Principales orígenes de la importaciones de Ecuador

Exportadores	Valor importado	Saldo comercial	Porcentaje
EE.UU.	6.773.936	3.862.728	26,9
China	2.810.684	-2.421.970	11,2
Colombia	2.190.194	-1.138.431	8,7

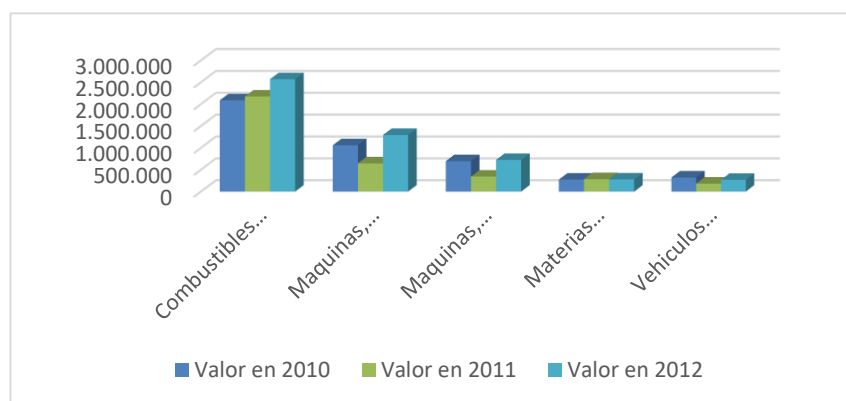
Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Tabla N° 12: Principales productos importados desde EE.UU.

Descripción del producto	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012
Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación.	2.087.307	2.174.897	2.568.976
Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.060.388	646.007	1.294.740
Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	697.293	342.855	724.755
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	275.235	284.914	278.128
Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demas vehic.terrestres, sus partes	322.985	183.320	269.405

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Figura N° 12: Principales productos importados desde EE.UU.



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

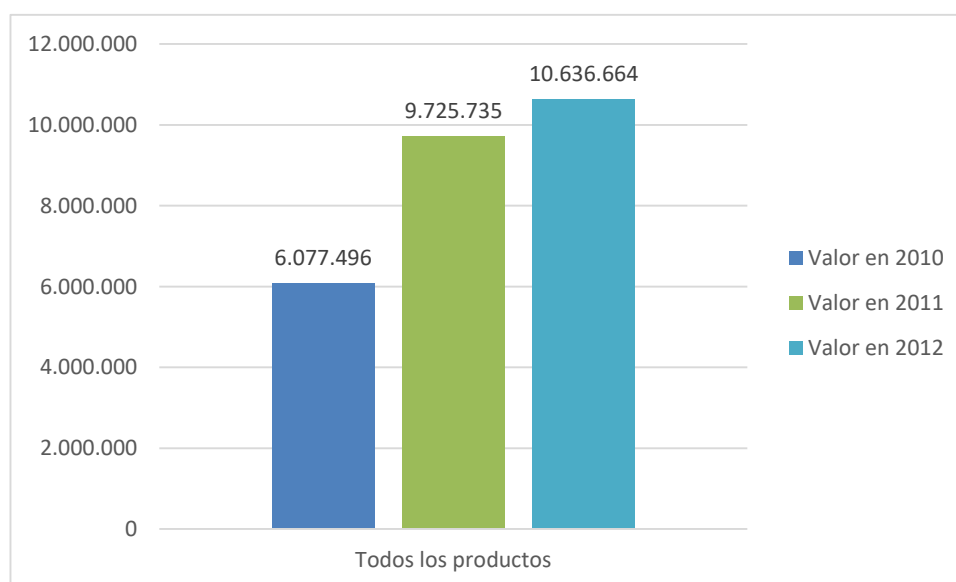
Entre los productos que mayormente se importan al Ecuador, los que mayor aumento han registrado son los combustibles y aceites minerales, los cuales no han hecho más que aumentar con el paso de los años, siendo el año 2012 en el que se produjo el mayor aumento; igual resultado se obtuvo en cuanto a maquinarias, artefactos mecánicos y eléctricos, siendo el último año el de mayor incremento.

Las importaciones de plásticos y derivados son las únicas que se han mantenido estables, incrementando o disminuyendo levemente, en el año 2012 se registra una ínfima disminución de \$6000 con respecto al año anterior.

En cuanto a las importaciones de vehículos y sus partes, en el año 2012 se registra un incremento con respecto al año 2011, sin embargo las cifras son inferiores a las registradas hace dos años, lo cual demuestra el efecto que ha tenido el alza de aranceles e impuestos a este segmento.

2.2.4.2 Exportaciones

Figura N° 13: Ecuador exporta hacia Estados Unidos de América



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

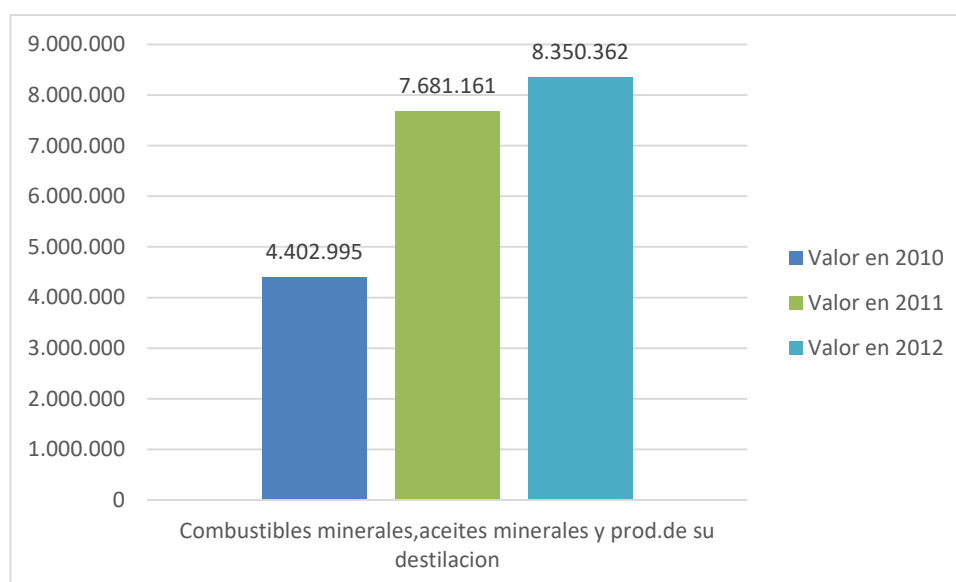
En los tres últimos años las exportaciones realizadas por Ecuador hacia Estados Unidos registran un continuo aumento, el incremento entre el año 2010 y el 2011 fue el mayor de la historia, registrando un aumento de más de \$3500 millones, para el año 2012 la tendencia se mantiene, aunque en menor cantidad, ascendiendo en casi

\$1000 millones, de ésta manera se sumaron \$10.636 millones alcanzando una cifra histórica en ingresos generados por exportaciones hacia dicho país.

En el año 2012 también se marcó un nuevo record de ingresos para el país, las exportaciones globales fueron las más elevadas de la historia, registrándose ingresos mayores a los \$23.000 millones.

El comercio con EE.UU. es sumamente importante para la economía del país, en los últimos 10 años pasamos de generar \$2.059 millones en el 2002, a alcanzar los \$10.636 millones en el 2012, registrando un incremento anual del 13% en los últimos cinco años.

Figura N° 14: Exportaciones petroleras hacia EE.UU.



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

El petróleo y sus derivados son el producto que el Ecuador mayormente exporta a los EE.UU., dicho intercambio genera el ingreso más importante para la economía nacional, el mayor incremento histórico se generó entre los años 2010 y 2011, el mismo que ascendería en \$3200 millones, para el año 2012 el incremento fue de al menos \$700 millones, alcanzando así una cifra histórica de más de \$8000 millones.

La exportación petrolera hacia EE.UU. es el rubro que mayor número de ingresos genera para el país, los mismos representan el 78% del total generado por todas las exportaciones ecuatorianas hacia EE.UU.

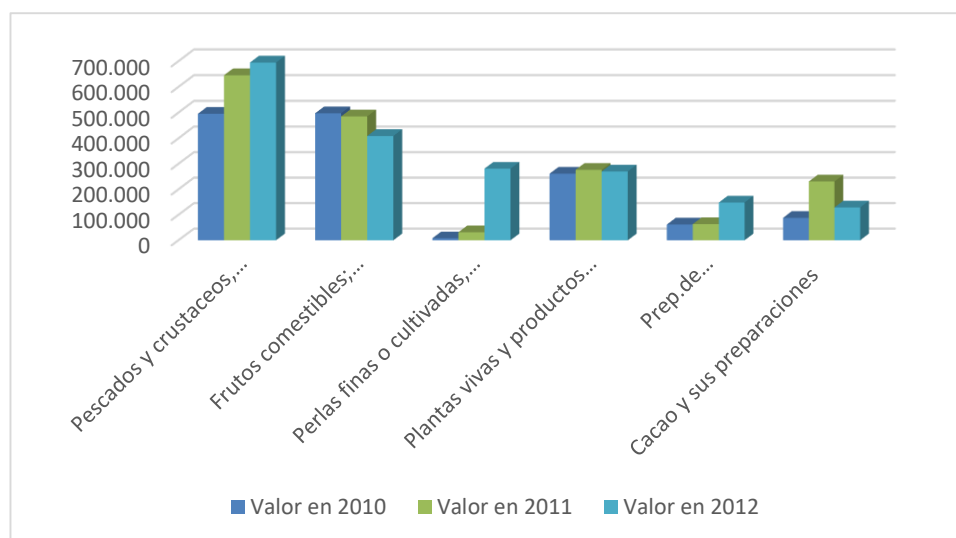
Es por ello que el petróleo es considerado el producto más importante en nuestra economía, hablando en términos globales, las ventas petroleras representan el 58% del total generado por las exportaciones del Ecuador hacia el mundo.

Tabla N° 13: Exportaciones no petroleras hacia EE.UU.

Descripción del producto	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012
Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	495.608	645.365	694.790
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	497.497	485.363	409.054
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	7.738	31.440	281.099
Plantas vivas y productos de la floricultura	261.383	276.608	270.238
Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	61.892	63.490	148.253
Cacao y sus preparaciones	88.107	230.831	128.969

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Figura N° 15: Exportaciones no petroleras hacia EE.UU.



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Las exportaciones no petroleras de país ascienden a \$2.286 millones, lo cual representa el 22% del total exportado por Ecuador hacia EE.UU., de dichos productos los que mayores ingresos generan son: el camarón con \$507 millones y representa el 4.78% del total de las exportaciones, el banano tipo cavendish con \$319 millones y representa el 3.01%, piedras preciosas en bruto \$278 millones y representan el 2.63%, rosas \$207 millones y representan el 1.96%, Nafta disolvente \$160 millones y representa el 1.52%, Cacao \$123 millones y representa el 1.17%, Atún \$92 millones y representa el 0.87%.

El camarón es el producto no petrolero más representativo, el mismo sigue en aumento y con tendencia al alza con una tasa de crecimiento del 15% anual; el banano es el segundo producto no petrolero más representativo, aunque en los últimos años las ventas se han visto disminuidas, en parte por la gran competencia de países como Costa Rica, Guatemala y Colombia, los cuales ingresan el producto a un precio inferior al del producto ecuatoriano, el producto que mayor incremento registra son las piedras preciosas, registrando un incremento del 45% anual en los últimos 5 años, son el tercer producto no petrolero más importante, otros productos que también han decaído son las rosas y el cacao, esto debido a la gran competencia actual, conjunto con la falta de tratados comerciales lo cual genera una gran diferencia en los precio, y por ende una disminución en su demanda.

2.2.4.3 Balanza Comercial Ecuador – Estados Unidos

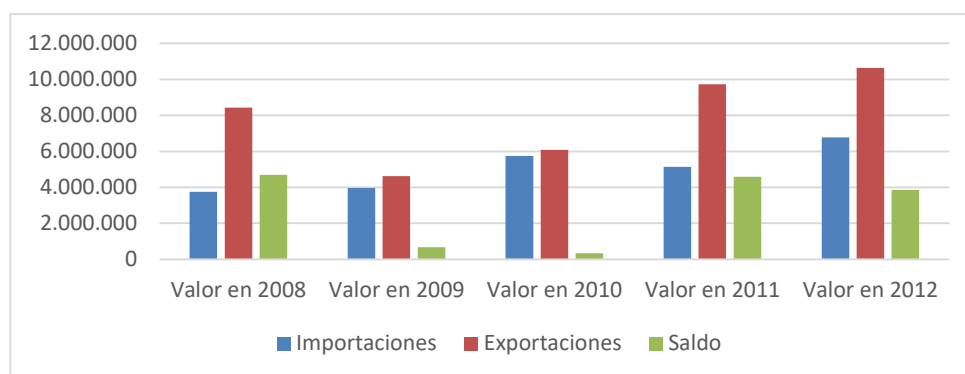
El comercio entre Ecuador y Estados unidos ha venido en ascenso, en los últimos 5 años se registra una tasa de incremento anual del 16% en el caso de EE.UU., y del 13% en el caso de Ecuador, la balanza comercial se inclina en favor del Ecuador, la misma registra un superávit comercial de más de \$3.800 millones.

Tablas n° 14: Balanza Comercial Ecuador - EE.UU.

Descripción	2008	2009	2010	2011	2012
Importaciones	3.748.244	3.962.365	5.736.443	5.138.353	6.773.936
Exportaciones	8.435.396	4.625.857	6.077.496	9.725.735	10.636.664
Saldo	4.687.152	663.492	341.053	4.587.382	3.862.728

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Figura N° 16: Balanza Comercial Ecuador - EE.UU.



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Tabla N° 15: Principales exportaciones del Ecuador Año 2012

País	Valor	Saldo comercial	Porcentaje
Mundo	23.763.704	-1.432.815	100
EE.UU.	10.636.664	3.862.728	44,8
Chile	2.048.287	1.423.149	8,6
Perú	1.989.350	861.400	8,4
Colombia	1.051.763	-1.138.431	4,4
Venezuela	1.001.223	761.930	4,2
Panamá	921.711	-741.284	3,9
Federación de Rusia	685.609	561.146	2,9

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Del total de la capacidad exportable del Ecuador, el 44.8% son exportados a EE.UU., le siguen Chile y Perú, los cuales registran 8.6% y 8.4% respectivamente.

Del total de las importaciones ecuatorianas el 26.9% proviene de EE.UU., lo cual convierte al país norte americano en el principal y más importante socio comercial del Ecuador.

2.2.4.4 Programas y Tratados Comerciales

Con la finalidad de mantener y lograr incrementar el flujo comercial entre Ecuador y Estados Unidos, se suscribieron varios programas preferenciales, los cuales establecen principalmente medidas de exención tributaria, aquello facilita el acceso de la producción nacional, generando una reducción en los costos y por ende productos con precios más competitivos.

- **Sistema Generalizado de Preferencias**

La apertura comercial entre los países inició con la creación del programa SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) en el año 1974, el cual tenía como finalidad fomentar la diversificación de las economías, principalmente de los países en desarrollo, tendría un periodo de duración de diez años, y posteriormente sería extendido varias veces, este sistema establecía la exención de impuestos y derechos aduaneros a 5.000 productos entre agrícolas, manufacturados y semi-manufacturados provenientes de casi 140 naciones en desarrollo.

- **Ley de Preferencias Arancelarias Andinas - ATPA**

El ATPA (Andean Trade Preference Act) se establece en el año de 1991, con la finalidad de procurar el desarrollo en Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú, a través del mismo se beneficiaron 5.697 productos recibiendo la liberación de aranceles.

- **Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga - ATPDEA**

El ATPA fue reemplazado en el año 2001 por el ATPDEA, el mismo entraría en vigencia el 1 de octubre del 2002, dicho trato preferencial benefició a alrededor de 6.100 productos, de los cuatro países andinos, tuvo una vigencia de cuatro años y ha sido renovado año a año, en noviembre del 2008 Bolivia fue excluida del acuerdo debido a la falta de cooperación en los esfuerzos antinarcóticos.

Esta Ley fue creada con los siguientes objetivos:

- Apoyar a los países por sus esfuerzos en la lucha contra la producción y tráfico de droga.
- Promover el comercio lícito de sus beneficiarios.
- Estimular la inversión local y extranjera.

En la actualidad el 99% de las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos ingresan bajo preferencias ATPDEA, SGP o por regulaciones de la Organización Mundial de Comercio, liberando a los productos del pago de aranceles.

Los principales productos que ingresan beneficiados por el ATPDEA son: flores, brócoli y atún, los cuales representan al 80 por ciento de los que ingresan a Estados Unidos, a través de este mecanismo.

La mayoría del comercio ecuatoriano que ingresa a Estados Unidos lo hace mediante la cláusula de Nación Favorecida de la Organización Mundial de Comercio OMC, en ello se considera a productos tales como: café, cacao, y banano.

Tabla N° 16: Aranceles de EE.UU. para productos de Ecuador

ARANCEL COBRADO POR ESTADOS UNIDOS A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR		
Subpartida	Descripción	Arancel
2709.00	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	0.0%
0306.13	LOS DEMÁS CAMARONES CONGELADOS	0.0%
0803.00	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	0.0%
7108.12	LAS DEMÁS FORMAS DE ORO EN BRUTO PARA USO NO MONETARIO	0.0%
0603.11	ROSAS FRESCAS CORTADAS	0.0%
2707.50	NAFTA DISOLVENTE	0.0%
1801.00	CACAO EN GRANO CRUDO, LOS DEMÁS EXCEPTO PARA SIEMBRA	0.0%
2710.19	ACEITE DE PETRÓLEO FUELOILS (FUEL)	0.6%
1604.14	ATUNES EN CONSERVA	7.6%
0603.19	LAS DEMÁS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	0.0%
0304.19	FILETES DE TILAPIA FRESCA O REFRIGERADA	0.0%
0803.00	BANANAS FRESCAS TIPO «PLANTAIN» (PARA COCCIÓN)	0.0%
0304.29	LOS DEMÁS FILETES CONGELADOS DE TILAPIA	0.0%
4407.22	POLI (CLORURO DE VINILO) OBTENIDO POR POLIMERIZACIÓN EN SUSPENSIÓN	0.0%

Elaborado por: PROECUADOR. Fuente: Centro de Comercio Internacional, MacMap, CCI

El ATPDEA y SGP tendrán vigencia hasta julio del 2013, fecha en que se espera que el Congreso de EE.UU. extienda el programa, sin embargo esto es poco probable, hechos suscitados previos han hecho que las buenas relaciones entre Ecuador y EE.UU. se vean comprometidas, además Ecuador sería actualmente el único beneficiario, puesto que sus otros miembros Colombia y Perú ya tienen

vigente un Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y por lo tanto esto no sería de su beneficio.

Actualmente el Gobierno ecuatoriano se encuentra desarrollando un plan con la finalidad de contrarrestar los efectos de una no renovación del ATPDEA, la alternativa sería emitir certificados compensatorios a los exportadores, los cuales cubrirían los gastos generados en EE.UU. al ingresar un producto sin exenciones tributarias, dicho certificado tendría una vigencia de al menos dos años, debido a que en el corto plazo no hay posibilidades de firmar un Tratado de Libre Comercio con EE.UU.

2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.3.1 Demanda Mundial de Banano

El banano es una fruta consumida a nivel mundial, anualmente se importan más de 19 millones de toneladas, dichas importaciones ascienden a un valor de más de 12.000 millones de dólares.

El principal importador mundial de banano es Estados Unidos, en el año 2012 importaron 4.6 millones de toneladas, que ascienden a 2.434 millones de dólares y representan el 19.1% de las importaciones mundiales, le siguen Bélgica, Alemania, y Rusia.

En los últimos cinco años las importaciones de banano han tenido una tasa de crecimiento anual del 3%, sin embargo entre el año 2011 y 2012 el valor de las mismas se ha reducido en un 2%.

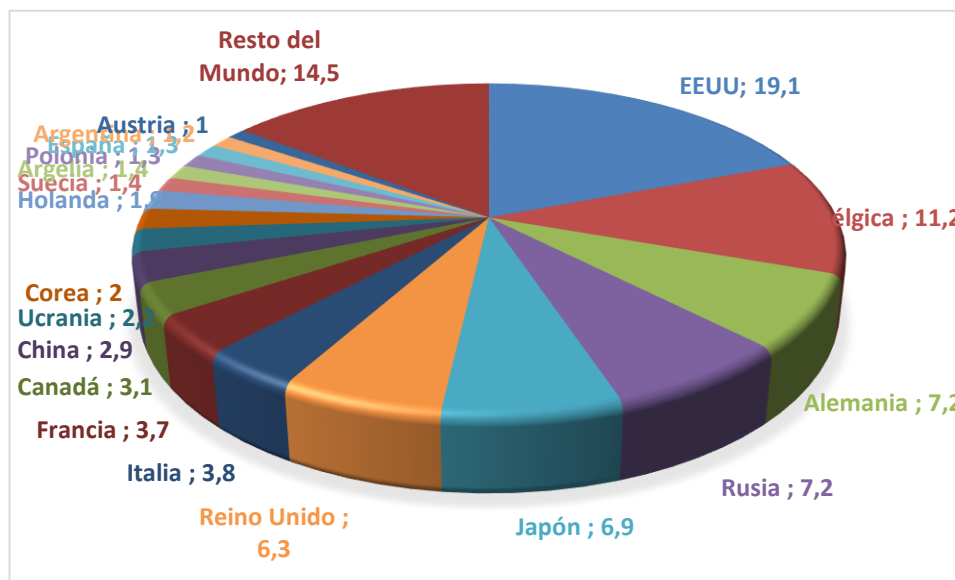
A nivel mundial se consume un promedio de 9,51 Kg de banano por persona al año, y los países que mayor consumo poseen por habitante son los asiáticos, el consumo promedio en EE.UU. es de 11.5kg por persona al año.

Tabla N° 17: Principales Importadores de Banano

Principales Importadores	Cantidad (Tm.)		
	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Estados Unidos de América	4.382.160	4.397.475	4.644.770
Bélgica	1.391.863	1.403.157	1.326.839
Federación de Rusia	1.068.571	1.307.600	1.255.608
Alemania	1.235.823	1.295.137	1.163.756
Japón	1.109.584	1.064.746	1.086.738
Reino Unido	1.012.949	1.054.414	1.062.614
Italia	663.052	668.401	637.259
Francia	564.718	582.222	577.702
Canadá	496.208	506.660	527.040

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Figura N° 17: Importaciones Mundiales de Banano Año 2012



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

2.3.2 Demanda mundial de banano ecuatoriano

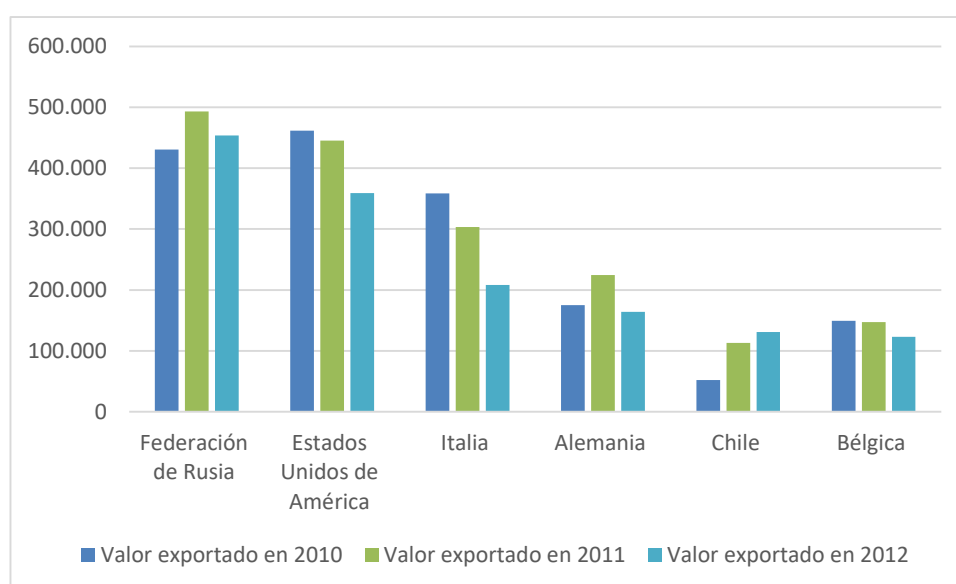
Tabla N° 18: Principales Exportaciones de Banano Ecuatoriano

Importadores	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012
Mundo	\$2.033.794	\$2.246.350	\$2.046.692
Federación de Rusia	\$430.584	\$493.273	\$453.691
Estados Unidos de América	\$461.496	\$445.223	\$359.112
Italia	\$358.670	\$303.312	\$208.426
Alemania	\$175.320	\$224.607	\$164.212
Chile	\$52.246	\$112.853	\$130.951
Bélgica	\$149.046	\$147.169	\$123.136

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

El principal importador de banano ecuatoriano es Rusia, seguido de Estados Unidos e Italia, en el año 2012 los ingresos generados por las ventas bananeras fueron de 2.046 millones de dólares, de los cuales \$450 provienen de Rusia, \$319 de EE.UU. y \$207 de Italia.

Figura N° 18: Principales Exportaciones de Banano Ecuatoriano



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Las ventas de banano han sufrido una disminución en el transcurso del último año, con respecto a los importadores, el único que registró un incremento en las mismas fue Chile, aunque dicho incremento fuera levemente.

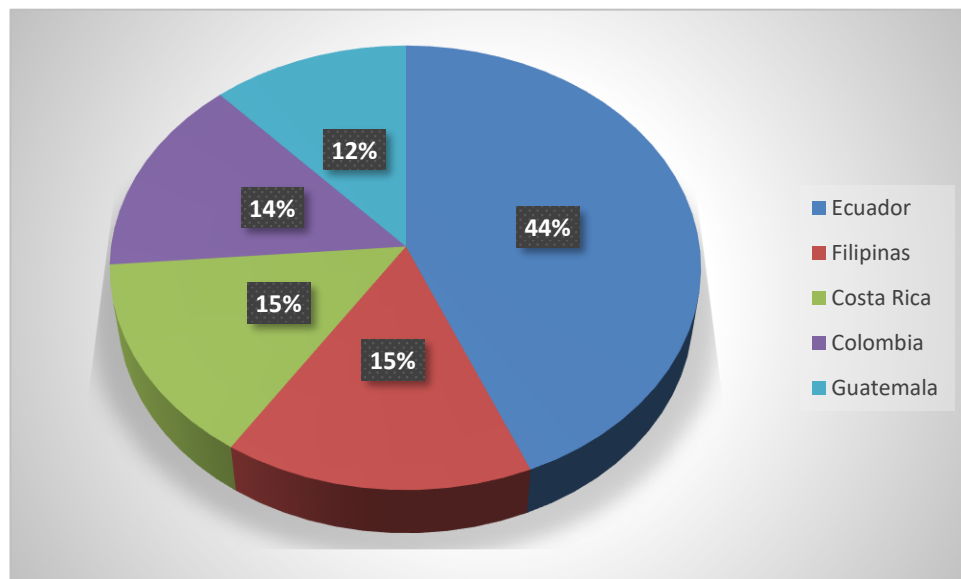
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.4.1 Oferta Mundial de Banano

El banano es la fruta más cultivada a nivel mundial, se produce en más de 130 países, desde el sudeste asiático de donde es nativo, hasta Oceanía y Sudamérica; el principal productor mundial es la India, donde se cultiva casi un cuarto de los frutos comercializados en el mundo, aunque buena parte de los mismos son para consumo doméstico. El principal exportador es Ecuador, que genera casi un tercio de las exportaciones globales.

Las exportaciones ecuatorianas de banano representan el 21.9% del total de exportaciones a nivel mundial, las mismas hacen a más de 5 millones de toneladas, en el año 2012 se exportaron más de 19 millones de toneladas a nivel mundial.

Figura N° 19: Principales Exportadores de Banano



Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

El plátano es mayormente producido en África, América Latina y el Caribe debido a su ubicación geográfica, lo cual garantiza las condiciones óptimas para su cultivo, se calcula que hay un total de 4.9 millones de hectáreas sembradas, las cuales generan 31 millones de toneladas; las regiones que mayor producción registran son África y América Latina.

2.4.2 Producción de banano en el Ecuador

Para el Ecuador la producción de banano es de gran importancia, en promedio representa un 50% del PIB agrícola del país y aporta en un 3.84% al PIB total, en la actualidad es el segundo producto que mayores ingresos genera después del petróleo y sus derivados, y el primero en cuanto a exportaciones no petroleras.

Las ventas de banano generaron ingresos superiores a los \$1.900 millones en el año 2012, sólo seguido por los \$1220 producidos por la venta de camarón.

La producción bananera es una de las actividades económicas más importantes para el Ecuador, las inversiones en el área de producción alcanzan un estimado de \$4.000 millones de dólares entre plantaciones cultivadas de banano, infraestructura, empacadoras, puertos, constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional. A esto hay que sumar alrededor de USD 800 millones en industrias colaterales (cartoneras, plásticos, insumos, fumigación aérea).

La especie de banano que Ecuador exporta principalmente es el Cavendish, debido a que es una de las más resistentes. Esta variedad es conocida por ser grande y robusta, es originaria de Vietnam, China y las Islas Canarias.

Tabla N° 19: Banano: Superficie, Producción y Rendimiento a Nivel Provincial

PROVINCIA	2011 ^{1/}			
	Superficie sembrada	Superficie cosechada	Producción en fruta fresca	Rendimiento
	(Ha.)	(Ha.)	(Tm.)	(Tm./Ha.)
Total Nacional ^{2/}	200.110	191.973	7.427.776	38,69
Azuay	718	610	1.067	1,75
Bolívar	3.764	3.455	18.288	5,29
Cañar	7.988	7.922	393.309	49,65
Carchi				
Chimborazo	*194	*176	*1405	*7,98
Cotopaxi	5.335	4.974	111.958	22,51
El Oro	55.163	54.625	2.443.673	44,74
Esmeraldas	3.129	2.884	18.203	6,31
Galápagos				
Guayas	45.192	43.602	1.692.678	38,82
Imbabura				
Loja	12.163	11.013	37.792	3,43
Los Ríos	57.857	55.040	2.670.049	48,51
Manabí	7.990	7.104	35.221	4,96
Morona Santiago	181	168	940	5,60
Napo	14	14	15	1,01
Orellana	24	24	84	3,57
Pichincha	*	*	57	*
Pastaza	23	17	28	1,64
Santa Elena	170	155	2.411	15,55
Santo Domingo de los Tsáchilas	*	*	467	*
Sucumbíos	52	52	104	2,00
Tungurahua	*	*	21	*
Zamora Chinchipe	82	71	360	5,06
Zonas en Conflicto ^{3/}				

Elaborado por: MAGAP. Fuente: SINAGAP, Dirección de Análisis y Procesamiento de la Información.

El Ecuador produce un promedio de 38.69 toneladas de banano por hectárea al año, en cuanto a región, la de mayor producción es la costa con el 84.1% de la producción nacional, seguido de la región sierra con el 12%.

Las provincias que mayor producción registran son El Oro con el 32.8% de la producción total, Guayas con el 22.7%, y Los Ríos con el 35.9%, en promedio el rendimiento anual por hectárea es de: Los Ríos 48.51 Tm/Ha, El Oro 44.74 Tm/Ha, y Guayas 38.82 Tm/Ha.

2.4.3 Precio del Banano

En el Ecuador el precio de la caja de banano es establecido trimestralmente por parte del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en el año 2013 se fijó un precio oficial de 6 dólares para la venta nacional, sin embargo dicho precio varía en el mercado, los productores reportan precios oscilantes entre \$5.50 y \$6 por caja de 40 libras y 22 unidades. El banano orgánico tiene un precio superior al del convencional, el mismo se vende entre 8 y 10 dólares por caja.

Tabla N° 20: Precio Promedio Para el Importador Año 2012

Importadores	Impuesto /Tonelada	Valor Sin impuestos/ Tonelada	Valor Con impuestos/ Tonelada	Valor/caja 18,14Kg Sin Impuestos	Valor/caja 18,14 Kg Con Impuestos
EE.UU.	0	524	524	9,51	9,51
Bélgica	172	905	1.077	16,42	19,54
Alemania	172	622	794	11,29	14,40
Rusia	172	562	734	10,20	13,31
Japón	172	643	815	11,67	14,78
Reino Unido	172	590	762	10,71	13,82

Elaborado por: El Autor. Fuente: Trademap.

Tabla N° 21: Precio Promedio del Banano en el mercado de EE.UU.

Producto	Moneda/Unidad	Cotización	Hace una semana	Hace un mes	Hace un año	Hace 5 años
Banano	dólares /caja (18.14 kilos)	17.38	17.38	18.13	19.00	16.38

Elaborado por: El Autor. Fuente: FAO.

La caja de banano convencional que se vende en los mercados y distribuidores estadounidenses oscila entre 17 y 18 dólares, la caja de banano orgánico oscila entre \$25 y \$27.

2.4.4 Canales de Distribución

La distribución del producto se realizará por medio del mismo importador, el cual se encuentra ya establecido en EE.UU., y es un distribuidor mayorista de alimentos, la carga será transportada por vía marítima, el puerto de salida es Puerto Bolívar, y el Puerto de Destino es el Dante B. Fascell de Miami-Dade.

Figura N° 20: Proceso de Distribución del Producto



Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

CAPÍTULO III

3. PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.1 GENERALIDADES

¿Qué es una Exportación?

Una exportación se entiende como el tráfico legal de bienes o servicios, los cuales son enviadas desde un país de origen, hacia un país de destino en el cual serán consumidos, dichos bienes pueden/o no ser originarias del país exportador, además su naturaleza, calidad y presentación deberá cumplir con los requisitos del país importador.

¿Qué es un Régimen Aduanero?

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

Régimen Aduanero de Exportación a Consumo

Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a Zona Primaria.

3.2 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

Todos los ecuatorianos o extranjeros domiciliados en el país pueden ser exportadores, sean personas naturales o jurídicas, lo importante es que se considere a la exportación como una salida de productos o servicios ecuatorianos de calidad.

➤ Proceso de Registro del Exportador

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital, el mismo que se almacena de forma segura en un dispositivo criptográfico USB llamado TOKEN.

El dispositivo que contiene la firma electrónica y autenticación es otorgado por las siguientes entidades y en sus respectivas direcciones web:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Para proceder a la solicitud serán necesarios los siguientes datos previamente escaneados en formato PDF:

- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

Posteriormente se debe llenar la solicitud con los datos del solicitante, en el caso de ser una empresa se deberá incluir el RUC de la misma. (Anexo N°2)

Las tarifas son las siguientes:

Tabla N° 22: Tarifas Certificado Electrónico

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (token)	\$ 30,00 + IVA
Dispositivo Portable Seguro - Token	\$ 35,00 + IVA
TOTAL	\$ 65,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + IVA

Fuente: Bco. Central del Ecuador

Paso 2

Registro en el portal de ECUAPASS (Anexo N°3): <https://portal.aduana.gob.ec/>

Aquí se procederá al Registro de Exportador, en el cual se procederá a:

1. Crear usuario y contraseña

2. Aceptar las políticas de uso

3. Registrar firma electrónica

3.3 REQUISITOS LOCALES PARA LA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO

3.3.1 Verificación de Estatus Fitosanitario en Agrocalidad

Verificar si existen requisitos fitosanitarios en el país de destino, en el caso de no existir, deberán establecer un estatus fitosanitario, que consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del banano en el Ecuador, para revisión y aprobación del país de destino (Análisis de Riesgo de Plagas).

Ver sitio web www.agrocalidad.gob.ec -> Sanidad vegetal -> Exportaciones -> Listados oficiales-> Listados oficiales de requisitos fitosanitarios para la exportación de productos vegetales producidos en el Ecuador. (Anexo N°4)

3.3.2 Obtención del Título de Propiedad de la marca en el IEPI

Llenar solicitud en el formato único de registro de signos distintivos y solicitud de pago de tasa de título. Ver sitio web www.iepi.gob.ec. (Anexo N°5)

3.3.3 Registro e Inscripción de Exportador en el MAGAP

Entregar solicitud dirigida al MAGAP.

Requisitos:

- RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- Copia de cédula
- Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica)
- Título de propiedad emitido por el IEPI

- Adjuntar los contratos de compra venta anual de la fruta con el comprador internacional y/o el compromiso de compra venta anual debidamente legitimada.

Éste registro deberá ser renovado cada 3 años.

3.3.4 Registro de Contrato con Productores Y/O Comercializadores en MAGAP

Entregar solicitud dirigida al MAGAP.

Requisitos:

- Tres ejemplares del contrato de compraventa
- Garantía en base a la proyección de cajas a exportar x precio mínimo de sustentación.

En este caso y debido a lo expuesto en el art. 12 del Reglamento a la Ley, Decreto Ejecutivo 818, se exceptúa dicho pago cuando: *“el productor, sea persona natural o jurídica, exporte su propia fruta (plantaciones de su propiedad o de personas jurídicas que sean productores cuyos socios o accionistas sean los mismos de la compañía exportadora; es decir vinculada por propiedad)”*.

3.3.5 Presentación del Plan de Embarque Provisional en MAGAP

Presentar ante el MAGAP, cuarenta y ocho horas antes del embarque el plan de embarque provisional (Anexo N°6), el mismo que contendrá:

Tabla N° 23: CAMPOS PLAN PROVISIONAL (BANANO)

Campos	Descripción
FECHA DE INGRESO AL PUERTO	Fecha de ingreso de la fruta al puerto. Se ingresa haciendo clic en la figura del calendario
FECHA DE EMBARQUE	Fecha en que la fruta es ingresada al vapor. El sistema calcula el número de semana en base a la fecha ingresada en este campo.
VAPOR	Nombre del vapor.

TIPO DE CAJA	Cajas de banano autorizadas por el MAGAP
PUERTO DE EMBARQUE	Puertos de embarque del Ecuador
PUERTO DE DESTINO	Puertos de destino. Ingresar escribiendo el nombre del puerto ejemplo "Rotterdam"
PAÍS DE DESTINO	País de destino
VALOR FOB	Valor por caja en base a lo establecido en el último acuerdo ministerial
DAU 15	Número de refrendo DAU 15
DAU 40	Número de refrendo DAU 40
MARCA	Marcas autorizadas por el MAGAP
N°INSCRIPCIÓN	Se ingresa en este campo el número actualizado de inscripción del productor. Consultar su código en REPORTES-HISTADO DE PRODUCTORES INSCRITOS
CAJAS ENTREGADAS	Número de cajas a recibir del productor.
PRECIO	Precio por caja.
DESCUENTO	Descuentos. (Este valor se lo va poder actualizar en el plan DEFINITIVO).
AGREGAR DETALLE	Con esta opción ingresamos cada productor al detalle de nuestro plan de embarque.
CARGAR DETALLE CON ARCHIVO EXCEL-INFORMACIÓN AL DETALLE	Esta opción permite de carga masiva de productores. Se descarga un formato de plan de embarque para el llenado de productores, y se guarda en archivo Excel 97-2003. Cargamos este archivo al sistema haciendo clic en "CARGAR INFORMACIÓN AL DETALLE".

Fuente: MAGAP

3.3.6 Solicitar Certificado Fitosanitario en Agrocalidad

Previo al embarque de banano el exportador debe acercarse a Agrocalidad para solicitar la emisión del Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE), este proceso involucra una inspección de banano con la emisión de un informe, en el establecimiento antes de que se dirija al puerto, aeropuerto o puesto fronterizo.

3.3.7 Presentación del Plan de Embarque Definitivo en MAGAP

Dentro de las setenta y dos horas de efectuado el embarque, el exportador presentaría, el plan de embarque definitivo. Esta información se ingresa por internet en el link <http://servicios.agricultura.gob.ec/unibanano/>

3.4 REQUISITOS DEL PAÍS DE DESTINO

3.4.1 Registro de Instalaciones

Es un requisito indispensable de cada exportador que desee exportar a los Estados Unidos registrarse previamente en un padrón de exportadores manejado por la FDA (Food and Drug Administration) o Agencia de Alimentos y Medicamentos.

El registro de las instalaciones se tendrá que realizar solamente una vez y no tiene ningún costo.

El registro de una instalación puede realizarse a través de Internet (Anexo N°7), ingresando al siguiente vínculo:

<https://www.access.fda.gov/oaa/createNewAccountflow.htm?execution=e2s1>

En el mismo se procederá de la siguiente forma:

- i) Seleccionar: “Food And Drug Facility Registration”, y luego “Food Facility Registration”
- ii) Ingresar los datos del usuario requeridos en el formulario
- iii) Lea los términos del 18 U.S.C. 1001 y seleccione "I understand" (Lo entiendo.), luego “continue” (continuar).
- iv) Revise que todos los datos se ingresaron correctamente, si algo no está correcto seleccione “Modify” para corregirlo, posteriormente seleccione “Submit” (Enviar).

Una vez creada la cuenta ingrese a la misma con los datos que proporcionó anteriormente, y elija “Food Facility Registration” (Registro de una Instalación Alimenticia), y proceda a registrar sus instalaciones con la información solicitada.

3.4.2 Notificación previa

FDA requiere de una notificación previa de alimentos importados para evitar ataques terroristas y emergencias relacionadas con el suministro de alimentos en Estados Unidos, para ello el importador o exportador debe llenar un formulario que será recibido y confirmado por la FDA, con un plazo de hasta cinco días antes de la llegada del embarque.

El tiempo mínimo también dependerá del medio de transporte, en este caso al ser vía marítima deberá ser de no menos de 8 horas.

La información requerida por el FDA en esta notificación incluye:

- 1) Clase de importación: Consumo
- 2) Puerto de llegada
- 3) Nombre y coordenadas de la persona que llena el formulario
- 4) Nombre y coordenadas del importador
- 5) País de donde proviene el producto
- 6) Descripción del producto
- 7) Otros datos de identificación del producto
- 8) Información sobre cantidades y empaquetamiento
- 9) Nombre y coordenadas del fabricante
- 10) Nombre y coordenadas del transportista
- 11) Nombre y coordenadas del dueño
- 12) Nombre y coordenadas del consignatario final
- 13) Nombre de la bodega donde va a estar el producto, si así ha dispuesto Aduana (USCBP).

3.4.3 Cuotas de importación

La Dirección de Aduanas de los Estados Unidos (U.S. Customs Service) no establece cuotas o contingentes de importación para el rubro Plátano.

3.4.4 Aranceles

Para el rubro plátano el costo de los aranceles de importación en Estados Unidos es de US \$ 0.00.

Tabla N° 24: Partida Arancelaria

Partida:	080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.
Subpartida:	0803.90.11	Tipo «cavendish valery»

Elaborado por: El Autor. Fuente: Arancel Nacional de Importaciones EEUU, V Enmienda 2012.

Figura N° 21: Clasificación Arancelaria

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 08 :	Frutas y frutos comestibles; cortezas de ágricos (cítricos), melones o sandías
Partida Sist. Armonizado :	
SubPartida Sist. Armoniz. 080300 :	Bananos o plátanos frescos o secos.
SubPartida Regional 08030012 :	- - Tipo `Cavendish valery`
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0803001200-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0803001200-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	25 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Especifico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458, R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	SI

Fuente: SENAE, ARANCEL NACIONAL INTEGRADO.

3.4.5 Certificación de Comercio Justo o Fair Trade Certified

Es una certificación que empodera a los agricultores y a sus trabajadores para ayudarlos a salir de la pobreza. Para que un producto pueda obtener la certificación de comercio justo debe cumplir con los principios fundamentales de la organización.

Esta certificación es de obligación del comprador, y el mismo deberá cumplir con los siguientes 6 principios básicos:

1. Dar un precio justo a los agricultores que reciben un precio mínimo garantizado;
2. Tener condiciones laborales justas para los agricultores, que trabajen en un ambiente seguro, sin peligros, sin trabajo infantil y con libertad de asociación;
3. Que exista un comercio directo entre los agricultores que están organizados como grupo y sin intermediarios;
4. Que exista una organización democrática y transparente de los agricultores y los trabajadores;
5. Que existe un desarrollo comunitario como programas de becas, planes de entrenamiento de mejora de la calidad y certificación orgánica; y,
6. Que la producción sea basada en la sustentabilidad medioambiental sin agroquímicos nocivos, de tal forma que el trabajo preserve el ecosistema para futuras generaciones.

3.4.6 Disposiciones relativas a la Presentación

1. Homogeneidad

El contenido de cada envase debe ser homogéneo y estar constituido únicamente por bananos (plátanos) del mismo origen, variedad y calidad. La parte visible del contenido del envase debe ser representativa de todo el contenido.

2. Envasado

El banano se empaca en cajas de cartón corrugado, las dimensiones de la caja son 50x40x25 cm. y contiene de 90 a 100 unidades, con un peso neto de 18.14 Kg o 40 Lb.

El material utilizado en el interior de los envases debe ser nuevo, estar limpio y tener una calidad tal que no provoque daños externos o internos al producto. Se permite el uso de materiales, especialmente papel y sellos, que lleven las especificaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxicos.

Figura N° 22: Banano empacado



Fuente: Freshplaza.

3. Presentación

Los bananos (plátanos) deben presentarse en manos y racimos (partes de manos) de por lo menos cuatro dedos.

Figura N° 23: Racimo de 4 unidades



Fuente: Banabio S.A.

Se permiten racimos de no más de dos dedos faltantes, siempre y cuando el pedúnculo no esté roto, sino tenga un corte limpio, sin daño a los dedos contiguos.

No se debe presentar más que un racimo de tres dedos con las mismas características como la otra fruta por línea en el envase.

4. Marcado y Etiquetado

La agencia responsable de la seguridad de alimentos y etiquetas de Estados Unidos es la Food and Drug Administration FDA, que se rige por el Código de Regulaciones Federales o Code of Federal Regulations CFR, Título 21, Capítulo 101; que se basa en la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos FD & C Act; en la Ley de Empaque y Etiquetado Justo FPLA; y, en la Ley de Etiquetado y Educación sobre Nutrición NLEA.

Los productos que son vendidos en el territorio de los Estados Unidos y de acuerdo a El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos, requieren que la etiqueta tenga las siguientes características:

a. Naturaleza del producto

Cada caja deberá llevar una etiqueta con el nombre del producto y facultativamente, el de la variedad.

b. Identificación

Exportador, envasador y/o expedidor.

c. Origen del producto

País de origen y, facultativamente, nombre del distrito, región o localidad de producción.

d. Identificación comercial

- Categoría

- Peso neto

Tabla N° 25: Marcado

<p>CERTIFIED ORGANIC BY CONTROL UNION</p> <p>CERTIFICATIONS CU800721</p> <p>FARM PRODUCING CERTIFIED BY CERES GmBH</p>	<p>PRODUCT: BANANAS</p> <p>COMMODITY: DESSERT BANANAS</p> <p>VARIETY: CAVENDISH TYPE (MUSA AAA)</p> <p>Class: 1</p> <p>MIN. LENGTH: 20 cm.</p> <p>NET WT: 40 lb – 18.14 kg</p>
<p>DISTRIBUTED BY CHIQUITA BRANDS L.L.C., CINCINNATI, OHIO 45202 U.S.A</p>	<p>EXPORTED BY BANABIO S.A. MACHALA, EL ORO, ECUADOR.</p>
	<p>PRODUCT OF ECUADOR</p>

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Cada unidad será etiquetada con información respectiva a su origen, tipo, y distribuidor:

Figura N° 24: Etiquetas



Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

3.5 TIPO DE CONTENEDOR Y DISPOSICIÓN DE LA CARGA

Un contenedor es un recipiente de carga que protege a las mercancías de la climatología, y se utiliza para trasladar cargas en los distintos medios de transporte. Los contenedores se fabrican de acuerdo a estándares internacionales y por ese motivo también se conocen con el nombre de contenedores ISO.

Los contenedores comúnmente utilizados son fabricados de acero, además son impermeables y en la mayoría de los casos tienen piso de madera.

Dimensiones

Un contenedor de 40 pies mide 2,44 m de ancho x 12.19 m de largo y 2.59 m de alto, pesa 3.7 Tm, y puede trasladar hasta 28.7 Tm, además tiene una capacidad de 67.7 m³.

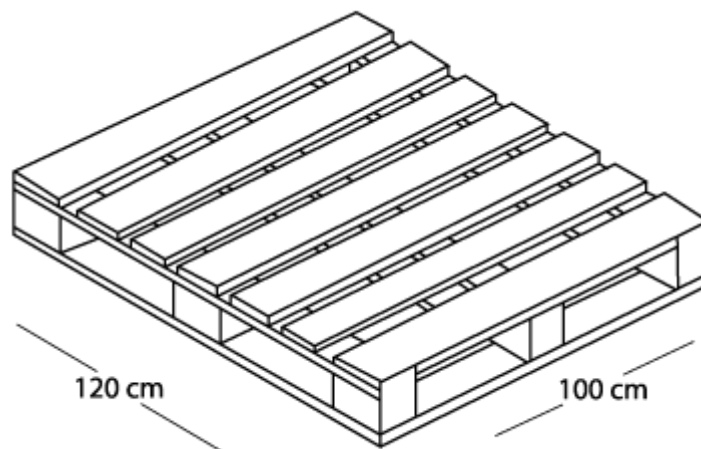
Tipo

Para el traslado óptimo de la fruta se utiliza comúnmente contenedores refrigerados, o reefer, los mismos cuentan con un sistema de conservación de frío, dichos contenedores deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, la temperatura debe regularse entre 13° y 14°C.

Disposición de la carga

Para facilitar la carga y disposición de la fruta dentro del contenedor, así como su posterior descarga en destino, se utilizan pallets de madera, los cuales constituyen un armazón en el cual se coloca la carga que será movilizada por un montacargas o grúa hidráulica.

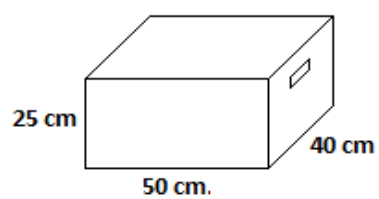
Figura N° 25: Pallet



Fuente: Tropical Pallets.

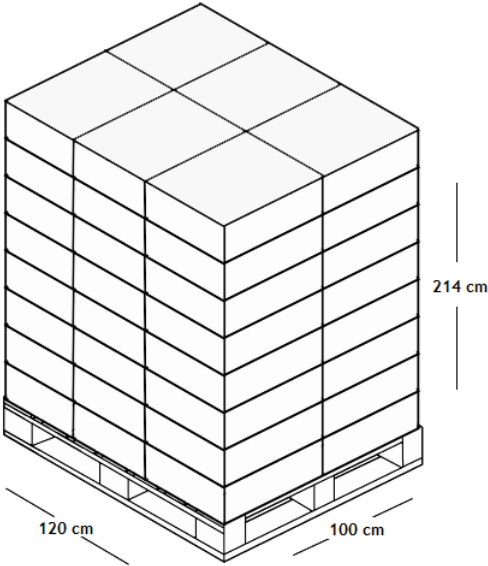
De acuerdo a las dimensiones de la caja de banano se cargaran 48 cajas por cada pallet, las mismas se apilarán en 8 niveles, y en cada nivel 6 cajas, de la siguiente forma:

Figura N° 26: Dimensiones de la caja



Elaborado por: El Autor.

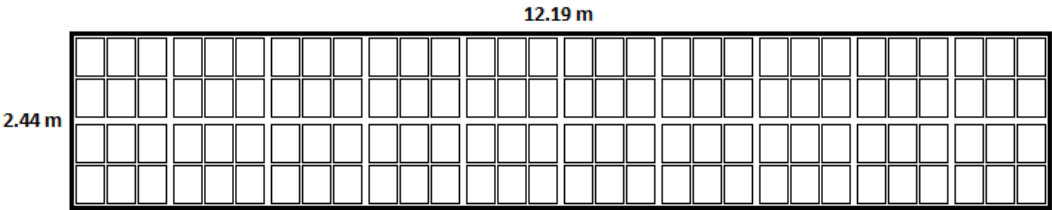
Figura N° 27: Apilado en Pallet



Elaborado por: El Autor.

Dentro de cada contenedor se cargarán 20 pallets, dispuestos en 2 filas de 10 pallets, permitiendo de esta forma cargar 960 cajas por contenedor.

Figura N° 28: Disposición de Pallets en Contenedor



Elaborado por: El Autor.

3.6 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

Incoterms

La Cámara de Comercio Internacional con la finalidad de facilitar la actividad comercial y las negociaciones a nivel mundial desarrolló a partir del año 1936 una lista de reglas o términos conocidos como INCOTERMS o Términos Internacionales de Comercio, a través de los cuales se especifican las normas de aceptación voluntaria entre ambas partes negociantes, acerca de las condiciones y responsabilidades que estos deberán cumplir en dicha negociación.

La última actualización de dichos términos se realizó en el año 2010, y entró en vigencia a partir de enero del 2011, para efecto de lo pactado el Incoterm debe encontrarse establecido en el contrato de compraventa.

Figura N° 29: Incoterms 2010

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW											
Polivalente											
FCA											
Polivalente											
FAS											
Marítimo											
FOB											
Marítimo											
CPT											
Polivalente											
CIP											
Polivalente											
CFR											
Marítimo											
CIF											
Marítimo											
DAT											
Polivalente											
DAP											
Polivalente											
DDP											
Polivalente											
© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI											
	Vendedor		Comprador			Vendedor / Comprador					

Fuente: INCOTERMS 2010

En este caso y previamente pactado, el Incoterm que utilizaremos en la negociación es el siguiente:

FOB Free On Board (Franco a Bordo)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador.

Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato.

El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

De esta forma los términos de negociación y sus partes quedan de la siguiente forma:

Tabla N° 26: Términos de negociación

Término:	FOB Guayaquil, Ecuador.
Datos del comprador:	-Nombre: Chiquita Brands L.L.C. -Característica: Distribuidor Mayorista -Sede: Cincinnati, Oh 45202 U.S.A.
Datos del Vendedor:	-Nombre: BANABIO S.A -Sede: Machala, Ecuador
Puerto de origen:	Guayaquil, Ecuador
Puerto de destino:	Miami, Florida, Estados Unidos
Cantidad solicitada:	6 contenedores semanales
Precio por caja:	USD \$ 13.81

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Obligaciones del vendedor

- Empaque y embalaje del producto
- Flete hacia el puerto de origen en la ciudad de Guayaquil
- Entregar la mercadería en el puerto acordado (Pto. Simón Bolívar) y su respectiva documentación
- Trámites en aduana de origen (permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación en origen (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (desde Guayaquil - Pto. Simón Bolívar hacia Miami – Pto. Dante B. Fascell)

- Gastos de importación en destino (maniobras, almacenaje, agentes)
- Trámites de aduana en destino (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Transporte a bodegas de la empresa.

3.7 MÉTODOS DE PAGO

En el comercio internacional se utilizan varios métodos con la finalidad de cumplir con los pagos y cobranzas a distancia por la adquisición de bienes o servicios prestados, los más comunes son:

1. Pago anticipado: Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto.

2. Pago Directo: Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que estas hayan llegado a destino.

Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una pérdida

efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

3. Cobranzas Documentarias: Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

Pago a la vista (Documento contra Pago): En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

A la aceptación a la vista de la letra de cambio (Documentos contra Aceptación): En este caso el banco que cobra entrega los documentos al comprador al aceptar éste la letra de cambio, es decir su obligación de realizar el pago en una fecha establecida.

La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra venta acordado entre las partes.

4. La Carta de Crédito: La Carta de Crédito o Crédito Documentario, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacionales de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional.

La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

En esta negociación se ha optado por utilizar el pago directo a través de una transferencia bancaria, para hacer efectiva la transferencia será necesario confirmar el embarque a través del envío de los documentos que así lo garanticen, dichos documentos permitan la posterior nacionalización del producto en destino; el envío de la documentación deberá realizarse a la brevedad posible, esto con la finalidad de que el importador pueda proceder a realizar los trámites previos a la llegada de la embarcación a destino, y de esta forma evitar generar demoras en el proceso de nacionalización de la carga.

3.8 DOCUMENTOS BÁSICOS DE ACOMPAÑAMIENTO

3.8.1 Factura Comercial (Invoice)

La factura comercial, nota de venta o recibo debe contener suficiente información como para que el oficial del USCBP (United States Customs and Border Protection) pueda determinar si las mercancías objeto de importación son admisibles, y de ser el caso, proceder a la clasificación correcta en el Sistema Arancelario Armonizado de Estados Unidos y determinar el arancel que debe ser cancelado. Aunque no existe un formato específico de factura, conforme a la regulación del USCBP, como mínimo, una factura comercial debería contener lo siguiente:

- Descripción clara y detallada del artículo
- Cantidad
- Valor unitario y total
- País de origen
- Lugar de compra
- Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía
- Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía
- Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del Importador, y

- La dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

La factura y todos los documentos deben estar en idioma inglés, o irán acompañados de una traducción al inglés precisa. Cada factura deberá indicar con suficiente detalle la cantidad de mercancía que está contenida en cada envase individual. Se debe dar a conocer el peso, o medida de la mercancía, lo cual es necesario para determinar los derechos aduaneros antes de la liberación de la mercancía de la custodia de la CBP.

Factura pro forma

Si la factura comercial exigida no se presenta en el momento en que la mercancía es introducida, una declaración en la forma de una factura (una factura pro forma) debe ser presentada por el importador en el momento de la entrada. Una prórroga de no menos de 120 días es otorgada para la presentación de la factura. Si la factura es necesaria para fines estadísticos, por lo general, deberá presentarse dentro de 50 días a partir de la fecha de entrada.

3.8.2 Lista de Empaque (Packing List)

La Lista de Empaque es un documento adjunto a la Factura Comercial, el mismo es generado por el exportador y describe las cantidades y características específicas de la carga contemplada en la factura comercial, este documento facilita la verificación de la mercancía en aduana, y el posterior reconocimiento de la misma en las bodegas del importador.

La Lista de Empaque debe contener la siguiente información:

- Número de la Factura Comercial a la que hace referencia
- Fecha y lugar de expedición
- Nombre y razón social del Exportador e Importador
- Cantidad de bultos y cantidades en su contenido
- Descripción de la mercadería

- Peso total neto y bruto
- Tipo de embalaje
- Identificación de marcas y modelos de productos
- Firma y sello del exportador

3.8.3 Certificado de Origen

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden.

Requisito para la Obtencion del Certificado de Origen (MIPRO):

- Registro del Apoderado (contar con el documento de apoderamiento), requiere la aprobación del MIPRO.
- Registro de Comercializador (lo realiza el exportador o apoderado).
- Registro de Declaración Juramentada de Origen (DJO) completa, en caso que no haya sido registrada, enviada y aprobada la DJO simplificada en el MIPRO.
- Solicitud de Certificados de Origen (CO) en la VUE (de los que se requerían al MIPRO (SGP). Debe contar con una DJO por lo menos la simplificada y aprobada en el MIPRO.

Para realizar las Declaraciones Juramentdas de Origen de los productos de exportación y requerir los Certificados de Origen es necesario registrarse en la VUE bajo el perfil de: Exportador y dentro de la aplicación como Apoderado es necesario contar antes con el Token que es el dispositivo que contiene la firma electrónica para no incurrir en ninguna demora del trámite.

3.8.4 Documentos de Transporte

Los documentos de transporte son aquellos que se generan al utilizar un medio para trasladar las mercancías internacionalmente, los mismos se utilizan como comprobante de la propiedad de la carga, y son prueba del contrato de transporte.

En este caso el medio de transporte que se utilizara es el marítimo, por lo que se generará un B/L Bill of Lading o Conocimiento de embarque.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)

Es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías a ser trasladadas en un buque. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

El B/L es generado por el transportador marítimo y sirve como:

- Certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial,
- Constancia del flete convenido
- Representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.

Contenido de un B/L:

- Nombre y matrícula del buque
- Puertos de carga y descarga
- Nombre del cargador y del consignatario
- Descripción detallada de las mercancías: la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente.

También refleja el importe del flete (coste del transporte por vía marítima), la moneda en que se ha calculado esta cifra y si el flete se ha abonado en origen

(freight prepaid) o si se trata de un flete pagadero en destino (freight collect).
(Anexo #9)

3.9 DETALLES DEL PROCESO

3.9.1 Fase de Pre-embarque

Transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación DAE

El proceso de exportación se inicia a través de la SENAE con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación, dicha declaración puede ser acompañada de una factura o proforma, conjunto con la demás documentación previamente solicitada, la declaración es un documento que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir por parte del declarante con el SENAE.

La vigencia de la declaración es de 30 días calendario contados a partir de su generación electrónica, en este lapso se debe ingresar con la carga a zona primaria, de lo contrario el mismo sistema Ecuapass procederá a rechazar la declaración de forma automática.

La declaración debe contener:

- Datos del exportador y declarante
- Descripción de la mercancía
- Datos del consignante (importador o responsable de la carga)
- Destino de la carga
- Cantidades, Peso
- Valor
- Tipo de carga
- Cantidad de contenedores

Documentos que deben adjuntarse digitalmente a la DAE:

- Factura comercial original/proforma, en caso de presentar factura proforma se tiene un plazo de 30 días después de realizada la exportación para cambiarla por la factura comercial autorizada.
- Autorizaciones previas (de ser necesario)
- Certificado de origen (si es requerido)

El exportador y/o declarante pueden verificar el estado de sus declaraciones a través del portal de Ecuapass:

- Servicios Informativos
- Servicios de información de Despacho/Carga
- Consulta de estado de la declaración de exportación

Si el declarante considera que hay algún error en su declaración puede proceder a corregirla dentro de los 30 días siguientes a la transmisión de la misma, esto puede realizarse una sola vez, este procedimiento se genera a través del portal de Ecuapass en:

- Trámites Operativos
- Documentos electrónicos
- Despacho Aduanero
- Exportación
- Corrección, de Sustitutiva y Rechazo de la Declaración de exportación

Una vez que el sistema verifique la validez de la declaración, conjunto con sus documentos de soporte y acompañamiento, esta es aceptada, generando un número único para el documento con el cual se deberá seguir el trámite; la aceptación o no aceptación será notificada al exportador vía Ecuapass.

Ingreso de la Carga Contenerizada

Habiendo sido aprobada la DAE se procede a ingresar la carga a las instalaciones del depósito temporal o zona primaria designada, en este lugar el funcionario de aduana verificará los contenedores que deberán estar asociados a la respectiva DAE, una vez realizada la verificación el funcionario registrará en el sistema el ingreso de la carga y los resultados de la inspección.

Proceso de Aforo

Si no se encontraron errores en el proceso y la cantidad de contenedores y su información es consistente con lo especificado en la DAE, el sistema le asignará aleatoriamente un canal de aforo para la carga, el mismo puede ser:

- **Aforo Automático:** Es la modalidad de despacho a través de la cual el sistema comprueba electrónicamente si el número de contenedores y la información de la DAE es igual a la información del registro de ingreso en el depósito temporal o zona primaria, de ser esto correcto se genera el estado de “SALIDA AUTORIZADA”, con lo que se permite la salida de la carga del depósito y la exportación de la carga está autorizada.
- **Aforo Documental:** Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y sus documentos de soporte por parte de un técnico operador asignado, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos, y el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero declarado, una vez verificada la información el técnico genera en el sistema la autorización para la salida de la carga y su posterior exportación.
- **Aforo Físico:** Es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la DAE y sus documentos de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema Ecuapass.

Esta modalidad de aforo podrá ser intrusiva a través de la constatación física de la mercancía por parte del técnico operador asignado, o no intrusiva mediante el uso de sistemas tecnológicos como rayos x para la inspección de la carga.

El aforo físico intrusivo se realiza públicamente en presencia del declarante, su delegado o agente de aduana o sus auxiliares debidamente autorizados.

Si el interesado no se presenta al acto de aforo intrusivo en la fecha fijada por la autoridad aduanera, la cual no excede dos días hábiles luego de aceptada la DAE, tiene diez días hábiles para justificar su ausencia y solicitar una nueva fecha para el efecto, de no proceder con lo indicado se declara la carga en abandono definitivo y procederá la autoridad de acuerdo a su competencia.

Una vez cumplidas las formalidades del proceso, y de no haberse encontrado irregularidades, el técnico genera en el sistema el respectivo informe y la autorización para la salida de la carga del depósito y su respectiva exportación.

3.9.2 Fase de Embarque

Transmisión de documentos de transporte

El transportista, empresas navieras, agencias de carga o su representante en el país tiene la obligación de transmitir el manifiesto de carga, el cual estará debidamente asociado a la DAE respectiva, y en el cual deberá ingresar obligatoriamente los siguientes datos:

- Cantidad y especificación de los contenedores a ser transportados
- Operador o Propietario del medio de transporte.
- Nombre del medio de transporte.
- Número de viaje del transporte.
- Puerto de embarque.
- Fecha estimada de salida.

Luego el sistema verificará los datos manifestados con respecto a los de la DAE, y de no haber incongruencias se autorizará la salida de la nave del puerto con la carga para ser exportada.

3.9.3 Fase Post-embarque

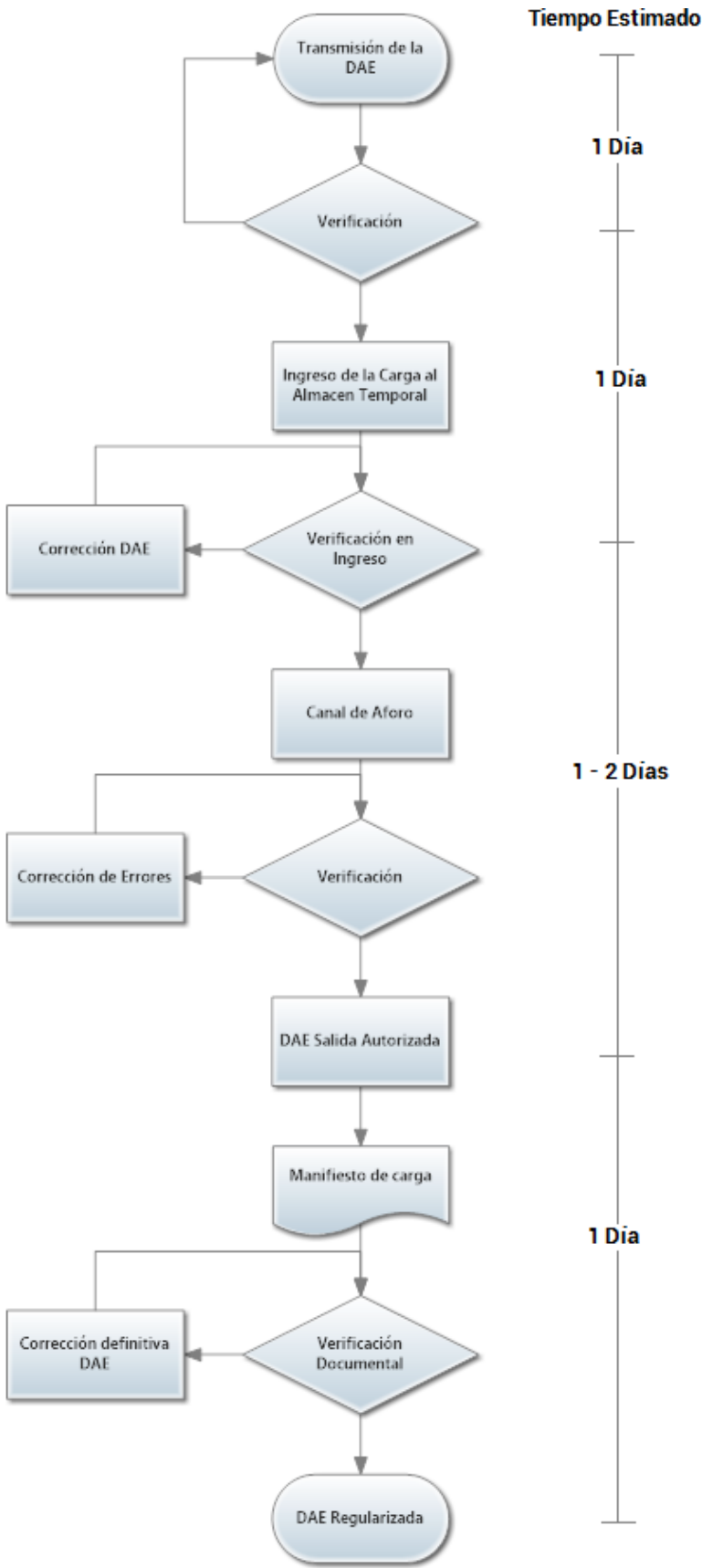
Regularización de la DAE

Posterior al embarque de la carga el exportador o su agente deberá proceder a realizar cualquier tipo de corrección en la declaración, producto de esta corrección el sistema verificará que la cantidad de contenedores declarados y su información es igual a la de los contenedores exportados, si todo es correcto el estado de la DAE cambiará a “REGULARIZADA”, terminando satisfactoriamente el proceso.

El exportador o su agente pueden verificar el estado de la declaración en el sistema Ecuapass ingresando a:

- Servicios Informativos
- Servicios de Información de Despacho/Carga
- Consulta del Estado de la Declaración de Exportación

Figura N° 30: Proceso de Exportación



Elaborado por: El Autor. Fuente: SENAE

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

El análisis económico financiero es un método que permite valorar objetivamente el comportamiento que ha tenido una empresa. Las herramientas del análisis financiero se dedican principalmente a una evaluación histórica de la empresa, la esencia del análisis es elaborar los indicadores esenciales que permitan influir activamente en la gestión de la misma.

El análisis económico financiero de la empresa ofrece la información necesaria para conocer su situación real durante un período de tiempo determinado, además constituye la base para ejecutar el proceso de planeación financiera.

A través de este análisis se establecerá la situación económica actual de la empresa, y por consiguiente se podrá determinar la viabilidad de desarrollar el proyecto de exportación al constatar si la capacidad financiera de la misma así lo permite.

4.1 Análisis de la Situación Actual de la Asociación

Tabla N°27: Análisis Actual de la Asociación

BANABIO S.A.

Activos Financieros	Parcial	Total	Obligaciones Financieras	Parcial	Total
Disponible	8.007,09		Corto plazo	48.107,45	
Exigible	8.791,84		Pasivos		48.107,45
Realizable	34.356,31				
Capital de Trabajo Operativo		51.155,24	Patrimonio		
			Capital Social	1.000,00	
Activos Físicos			Cts. De Resultados	3.096,99	
Depreciables	1.254,38		Cts. Reservas	205,18	
Capacidad Intalada		1.254,38	Solvencia		4.302,17
Inversión Empresarial		52.409,62	Financiamiento Empresarial		52.409,62

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.2 Costos de Producción

Tabla N° 28: COSTOS DE PRODUCCIÓN (Ha/año)

CONCEPTO	UNIDAD	PRECIO	MENSUAL	ANUAL
Deshoje y Protección de fruta	Ha/año	73,26	219,78	2637,36
Deshernane	Ha/año	47,27	141,81	1701,72
Deshije	Ha/año	87,52	262,56	3150,72
Fertilización Foliar	Ha/año	24,31	72,93	875,16
Fertilizante Roca Fosfórica, Sulphomaq, Potasio	Ha/año	57	171	2052
Aplicación Fertilizantes	Ha/año	13,23	39,69	476,28
Fertilizante Compost	Ha/año	1,36	4,08	48,96
Aplicación de F. Compost	Ha/año	25,72	77,16	925,92
Amarre y reamarre	Ha/año	166,94	500,82	6009,84
Enfunde y Desflore	Ha/año	244,89	734,67	8816,04
Control de Maleza	Ha/año	542,95	1628,85	19546,2
Riego y Bombeo	Ha/año	648,3	1944,9	23338,8
Alquiler Avioneta	Hora	3176,25	3176,25	38115
TOTAL			8974,5	107694

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Tabla N° 29: Costo de Producción Unitario

Cantidad de cajas promedio producidas por Ha/semana	350,00
Costo de Producción Semanal (52 semanas/año)	\$ 2.071,04
COSTO UNITARIO CAJA 18,14 Kg.	\$ 5,92

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Tabla N° 30: Cantidad Demandada/Año

Cantidad de cajas por contenedor	960
Cantidad de contenedores demandados	6
Semanas al año	52
Cantidad de cajas demandadas al año	299.520

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.3 Sueldos y Salarios

Aporte Patronal: 12,15%

Sueldo Básico: \$ 318

Tabla N° 31: Mano de Obra Directa

Cargo	Salario Mensual	Salario Anual	A.P.	13er	14to	Vacaciones	Fondos de Reserva	Prestaciones Mensuales	Prestaciones Anuales	Total Mensual	Total Anual	V/H
Jornal	318	3816	38,637	26,50	26,5	13,25	26,5	131,387	1576,644	449,387	5392,6	2,88
40 Jornales	12720	152640	1545,48	1060,00	1060	530,00	1060	5255,48	63065,76	17975,48	215706	115,23

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Tabla N° 32: Gastos Operacionales

Cargo	Salario Mensual	Salario Anual	A.P.	13er	14to	Vacaciones	Fondos de Reserva	Prestaciones Mensuales	Prestaciones Anuales	Total Mensual	Total Anual	V/H
Gerente	450	5400	54,675	37,50	26,5	18,75	37,50	174,93	2099,1	624,925	7499,1	4,01
Asistente G.	318	3816	38,64	26,5	26,5	13,25	26,50	131,39	1576,644	449,39	5392,6	2,88
Contador	350	4200	42,53	29,17	26,5	14,58	29,17	141,94	1703,3	491,94	5903,3	3,15
Asistente C.	318	3816	38,64	26,50	26,5	13,25	26,50	131,39	1576,644	449,39	5392,6	2,88
Técnico	350	4200	42,53	29,17	26,5	14,58	29,17	141,94	1703,3	491,94	5903,3	3,15
Total										2507,58	30091	

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.4 Costos de Exportación

Tabla N° 33: GASTOS DE MATERIALES

ITEM	CANTIDAD	VALOR POR CAJA	VALOR TOTAL 1 CTN	VALOR TOTAL 6 CTN
Cartón	960	1,35	1296	7776
Fundas	1000	0,14	140	840
Etiquetas	92.160	0,002	184,32	1105,92
Esquineros cortos	500	0,03	15	90
Esquineros largos	80	0,4	32	192
Zunchos	2	16	32	192
Ligas	100000	0,003	300	1800
Grapas	200	0,04	8	48
Palets	20	7,5	150	900
Filtros	2	19	38	228
Fungicida	960	1,2	1152	6912
TOTAL		3,49	3347,32	20083,92

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Tabla N° 34: GASTOS LOCALES Y TRASLADO

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR POR CAJA	VALOR TOTAL 1 CTN	VALOR TOTAL 6 CTN
Flete Terrestre	1	0,42	400	2400
Aduana	1	0,04	41,67	250
Porteo y recepción de contenedores	1	0,01	11,84	71,04
Impuestos – Corpecuador	1	0,00	0	0
TOTAL		0,47	453,51	2721,04

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Tabla N° 35: GASTOS DE INSPECCIÓN

UNIDAD	CANTIDAD	VALOR POR CAJA	VALOR TOTAL 1 CTN	VALOR TOTAL 6 CTN
Inspectores fincas	1	0,01	8,33	50
Inspectores Acopio	1	0,012	11,67	70
Técnico	1	0,003	3,2	19,2
TOTAL		0,02	23,20	139,2

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.5 Amortización

Tabla N° 36: CÁLCULO DE AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	VALOR	AÑOS	CÁLCULO
Estudios	400,00	5	80,00
Token	72,80	5	14,56
Registro de Marca	116,00	5	23,20
Certificado Fitosanitario	4,00	5	0,80
Inscripción Agrocalidad	80,00	5	16,00
TOTAL	672,80		134,56

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.6 Costos Totales

Tabla N° 37: COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN

Concepto	Valor	Mensual	Anual
<u>COSTOS DE PRODUCCIÓN</u>		\$ 222.988,72	\$ 2.675.864,66
<u>COSTOS DIRECTOS</u>			
MATERIA PRIMA	\$ 686.188,80		
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 1.772.335,54		
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 215.705,76		
<u>COSTOS INDIRECTOS</u>			
ELECTRICIDAD	\$ 1.500,00		
AMORTIZACION	\$ 134,56		
<u>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		\$ 2.675,92	\$ 32.110,99
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 30.090,99		
ÚTILES DE OFICINA	\$ 120,00		
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.800,00		
MATERIAL DE ASEO	\$ 100,00		
<u>COSTOS DE EXPORTACIÓN</u>		\$ 99.424,69	\$ 1.193.096,32
Materiales	\$ 1.044.363,84		
Gastos Locales	\$ 141.494,08		
Gastos Inspección	\$ 7.238,40		
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$ 325.089,33	\$ 3.901.071,97

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

Tabla N° 38: ESTRUCTURA DE COSTOS

Concepto	Fijos	Variables
<u>COSTOS DE PRODUCCIÓN</u>		
<u>COSTOS DIRECTOS</u>		
MATERIA PRIMA		\$ 686.188,80
COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$ 1.772.335,54
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 215.705,76	
<u>COSTOS INDIRECTOS</u>		
ELECTRICIDAD		\$ 1.500,00
AMORTIZACION	\$ 134,56	
<u>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 30.090,99	
ÚTILES DE OFICINA	\$ 120,00	
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.800,00	
MATERIAL DE ASEO	\$ 100,00	
<u>COSTOS DE EXPORTACIÓN</u>		
Materiales	\$ 1.044.363,84	
Gastos Locales	\$ 141.494,08	
Gastos Inspección	\$ 7.238,40	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 1.441.047,63	\$ 2.460.024,34

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.7 Determinación del Precio del Producto

Precio Unitario del Producto

Costo Variable Unitario=	$\frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Número de Unidades Producidas}}$
Costo Variable Unitario=	$\frac{2460024,34}{299.520}$
Costo Variable Unitario=	8,21

Precio de Venta Unitario=	$\frac{\text{Costo Total}}{\text{Número de Unidades Producidas}}$
Precio de Venta Unitario=	$\frac{3901071,97}{299.520}$
Precio de Venta Unitario=	13,02

Precio	=	Precio de Venta Unitario + % de Utilidad
Precio	=	13,02 + 6%
Precio	=	13,81

El precio del producto se ha determinado en \$13.81, en el mismo ya se consideran los costos de exportación, y por ende este es el precio FOB de venta al importador.

Al obtener la diferencia entre precio FOB y los costos de exportación se puede determinar el precio unitario de la fruta, el cual es de \$9.83, y si tomamos en cuenta que el costo de producción unitario es de \$5.92, la utilidad obtenida por cada unidad

venta es de \$3.91, lo cual representa un margen del 66% con respecto al costo de producción de la misma.

Previamente se obtenía un precio de \$7.5 por unidad, siendo el intermediario quien recibía los \$2.33 extras generados por cada unidad exportada, y si se contabiliza el ingreso semanal por la venta de 6 contenedores las ganancias extras ascienden a \$13420.8 semanales.

En la siguiente tabla se reconoce la estructura del precio del producto considerando los INCOTERMS hasta el punto de recepción del producto en la planta del importador, a partir del cálculo FOB la responsabilidad económica y de la carga en sí se traslada al importador y su transportista en las fases específicas.

El precio de una caja de banano puesta en la bodega del importador es de \$22.81, si consideramos que en el mercado estadounidense el precio de una caja de banano orgánico tiene un precio que oscila entre los \$25 y \$27 dólares, el margen de utilidad mínima que el importador percibiría es del 9.6% o \$2,19, y como máxima utilidad un 18% que representa \$4.19 por cada unidad vendida.

Tabla N° 39: Precio del Producto

ITEM	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL 1 CONTENEDOR	VALOR TOTAL DE 6 CONTENEDORES
Precio Fruta	9,83	9436,8	56620,8
Materiales	3,49	3347,32	20083,92
TOTAL EXW	13,32	12784,12	76704,72
Gastos Locales	0,47	453,51	2721,04
Gastos Inspección	0,02	23,20	139,2
TOTAL FOB	13,81	13260,83	79564,96
Seguro	0,14	132,608267	795,65
Flete	5,21	5000	30000
TOTAL CIF	19,16	18393,43	110360,61
Descarga	0,52	500	3000
Aduana	1,25	1200	7200
Transporte	1,88	1800	10800
TOTAL DDP	22,81	21893,43	131360,61

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.8 Inversión

Para proceder a ejecutar el presente proyecto se han determinado los costos y gastos que el mismo va a generar inicialmente, y los mismos se detallan en la siguiente tabla:

Tabla N° 40: INVERSIÓN

CONCEPTO	VALOR UNITARIO	PARCIAL	VALOR TOTAL
<u>INTANGIBLE</u>		672,8	672,8
Estudios	400		
Token	72,8		
Registro de Marca	116		
Certificado Fitosanitario	4		
Inscripción Agrocalidad	80		
<u>CAPITAL DE TRABAJO</u>			711815,62
Materia Prima	2277,50	686188,8	
<u>Materiales</u>		20259	
Fertilizante de Potasio	171		
Fertilizante Compost	4,08		
Cartón	7776		
Fundas	840		
Etiquetas	1105,92		
Esquineros cortos	90		
Esquineros largos	192		
Zunchos	192		
Ligas	1800		
Grapas	48		
Palets	900		
Filtros	228		
Fungicida	6912		
<u>Gastos de Administración</u>		2507,58	
<u>Gastos de Exportación</u>		2860,24	
INVERSIÓN TOTAL			712488,42

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.9 Financiamiento

Para cubrir la inversión requerida en la ejecución del proyecto, los socios aportaran el 100% de la misma, y lo harán de manera porcentual al número de hectáreas con las que aportan individualmente a la producción.

Tabla N° 41: Aporte de Socios

SOCIOS	Has	%	INVERSIÓN
Carlos Balladares	47,6	16%	112564,14
Ilder Aponte	20	7%	47295,86
Jimmy Riera	69,6	23%	164589,58
Arístides Sánchez	12	4%	28377,51
Rodrigo Farinango	16	5%	37836,68
Galo Ullauri	12	4%	28377,51
Leoncio Arica	5	2%	11823,96
Manuel Alarcón	8,59	3%	20313,57
Teófilo Alarcón	11,5	4%	27195,12
Silvia Arévalo	10	3%	23647,93
Miguel Arica	60	20%	141887,57
BANABIO S.A.	29	10%	68578,99
TOTAL	301,29	100%	712488,42

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.10 Determinación de Ingresos

Los ingresos se determinan en base a la cantidad producida y el precio FOB obtenido, y se proyectan para 5 años con una inflación anual del 5%.

Precio (P) 13,81
Cajas demandadas(Q) 299.520

Ingresos = Q*P Inflación= 5%

Ingresos Anuales = 4135136,29

Tabla N° 42: Ingresos

Rubro	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ventas Brutas	4135136,29	4341893,1	4558987,76	4786937,15	5026284
(-) Devolución y Rebajas en ventas	82702,73	86837,86	91179,76	95738,74	100525,68
(=) VENTAS NETAS	4052433,56	4255055,24	4467808,00	4691198,40	4925758,32

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.11 Estados Financieros

4.11.1 Balance General

El Balance General presenta la información financiera generada por el proyecto, y refleja cómo se financian las inversiones del activo con el patrimonio aportado por los socios, el balance se encuentra proyectado para 5 años de estudio con el 5% de inflación anual.

**Tabla N° 43: BALANCE GENERAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS					
Activos Corrientes					
Disponible					
Caja/Bancos	711815,62	747406,40	784776,72	824015,56	865216,34
Activos Diferidos					
Estudios	400	420,00	441,00	463,05	486,20
Token	72,8	76,44	80,26	84,28	88,49
Registro de Marca	116	121,80	127,89	134,28	141,00
Certificado Fitosanitario	4	4,20	4,41	4,63	4,86
Inscripción Agrocalidad	80	84,00	88,20	92,61	97,24
TOTAL DE ACTIVOS	712488,42	748112,84	785518,49	824794,41	866034,13
PATRIMONIO					
Aporte Socios	712488,42	748112,84	785518,49	824794,41	866034,13
TOTAL DE PATRIMONIO	712488,42	748112,84	785518,49	824794,41	866034,13

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.11.2 Estado de Resultados

El Estado de Resultados detalla los ingresos y egresos generados por el proyecto, permitiendo así determinar la utilidad neta que se pretende obtener, los datos se han proyectado para 5 años con una inflación anual del 5%.

**Tabla N° 44: ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	4052433,56	4255055,24	4467808,00	4691198,40	4925758,32
(-)Costo de Producción	1772335,54	1860952,32	1953999,94	2051699,93	2154284,93
Utilidad Bruta	2280098,02	2394102,92	2513808,07	2639498,47	2771473,39
(-)Costos de Administración	30090,99	31595,54	33175,31	34834,08	36575,78
(-)Costos de Exportación	1193096,32	1252751,14	1315388,69	1381158,13	1450216,03
(=) Utilidad antes de Impuestos	1056910,71	1109756,25	1165244,06	1223506,26	1284681,58
(-) Impuesto a la Renta 25%	264227,68	277439,06	291311,02	305876,57	321170,39
(=) Utilidad antes de Repartición	792683,03	832317,19	873933,05	917629,70	963511,18
(-) Repartición 15% Utilidades	118902,46	124847,58	131089,96	137644,45	144526,68
(=) Utilidad Neta Total	673780,58	707469,61	742843,09	779985,24	818984,51

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.11.3 Flujo de Efectivo

En la tabla de Flujo de Efectivo se determinan los resultados netos proyectados para 5 años, con una inflación del 5%, detallando en el “Año 0” la inversión inicial que se realizará con el aporte de los socios, por lo que se considera negativamente al ser un egreso en el año de inversión.

Tabla N° 45: FLUJO DE EFECTIVO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas		4052433,56	4255055,24	4467808,00	4691198,40	4925758,32
(-)Costo de Producción		1772335,54	1860952,32	1953999,94	2051699,93	2154284,93
Utilidad Bruta		2280098,02	2394102,92	2513808,07	2639498,47	2771473,39
(-)Costos de Administración		30090,99	31595,54	33175,31	34834,08	36575,78
(-)Costos de Exportación		1193096,32	1252751,14	1315388,69	1381158,13	1450216,03
(=) Utilidad antes de Impuestos		1056910,71	1109756,25	1165244,06	1223506,26	1284681,58
(-) Impuesto a la Renta 25%		264227,68	277439,06	291311,02	305876,57	321170,39
(=) Utilidad antes de Repartición		792683,03	832317,19	873933,05	917629,70	963511,18
(-) Repartición 15% Utilidades		118902,46	124847,58	131089,96	137644,45	144526,68
(=) Utilidad Neta Total		673780,58	707469,61	742843,09	779985,24	818984,51
(+) Amortización		134,56	134,56	134,56	134,56	134,56
Valor de Salvamento		673915,14	707604,17	742977,65	780119,80	819119,07
Capital de Trabajo (Recuperable)						711815,62
(-) INVERSIONES						
INTANGIBLE	672,8					
CAPITAL DE TRABAJO	711815,62					
FLUJO NETO DE CAJA	-712.488,42	673915,14	707604,17	742977,65	780119,80	819119,07

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.12 Evaluación Financiera

4.12.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa, y a partir del cual se comienzan a generar utilidades.

Costo Fijo=	1441047,628
Costo Variable Unitario=	8,21
Cajas a Producir/Año=	299.520
Precio de Venta=	13,81

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable}}$$

$$\text{P.E.} = \frac{1441047,628}{13,81 - 8,21}$$

$$\text{P.E.} = \boxed{257668 \text{ Cajas Anuales}} \quad \text{o} \quad \boxed{4955 \text{ Cajas Semanales}}$$

4.12.2 Valor Actual Neto

El valor actual neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión, actualizando los flujos futuros con una tasa de descuento anual.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Flujo Neto de Efectivo}}{(1 + i)^n}$$

$$\boxed{\text{Tasa de descuento=}} \quad \boxed{10\%} \quad \text{Anual}$$

Tabla N° 46: VAN 1

AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE E. ACTUALIZADO	FLUJO E. A. ACUMULADO
0	-712.488,42	1,00000000	-712488,42	-712488,42
1	673915,14	0,90909091	612650,13	-99838,30
2	707604,17	0,82644628	584796,83	484958,54
3	742977,65	0,75131480	558210,10	1043168,64
4	780119,80	0,68301346	532832,32	1576000,96
5	819.119,07	0,62092132	508608,49	2084609,46

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

VAN 1= 2084609,46

Tasa de descuento= 18% Anual

Tabla N° 47: VAN 2

AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE E. ACTUALIZADO	FLUJO E. A. ACUMULADO
0	-712.488,42	1,00000000	-712488,42	-712488,42
1	673915,14	0,84745763	571114,52	-141373,90
2	707604,17	0,71818443	508190,30	366816,40
3	742977,65	0,60863087	452199,13	819015,53
4	780119,80	0,51578888	402377,12	1221392,65
5	819119,07	0,43710922	358044,49	1579437,14

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

VAN 2= 1579437,14

4.12.3 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno de una inversión es la tasa de interés por medio de la cual se recupera la inversión inicial.

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

i1=	10%
i2=	18%
VAN1=	2084609,46
VAN2=	1579437,14

$$\text{TIR} = 10\% + 8\% * 4,126531464$$

TIR= 43%

4.12.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

El PRI es el cálculo del tiempo en que la inversión se recuperará en su totalidad, en base a los flujos de efectivo proyectados.

Tabla N° 48: PRI

AÑO	INVERSIÓN	FLUJO NETO	DIFERENCIA
0	712.488,42		
1		673915,14	38.573,28
2		707604,17	
3		742977,65	
4		780119,80	
5		819119,07	

PRI=	0,06	1	AÑOS
PRI=	0,7	0	MESES
PRI=	21	21	DÍAS

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

4.12.5 Relación Beneficio/Costo

La relación B/C cuantifica el beneficio que se obtiene por cada unidad monetaria invertida para la ejecución de un proyecto económico, haciendo una relación entre los ingresos proyectados actualizados mediante una tasa de descuento anual y los recursos demandados para la ejecución de dicho proyecto; si $RBC > 1$ el proyecto es aceptado.

$$RBC = \frac{\Sigma \text{FLUJO DE INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\Sigma \text{FLUJO DE EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

TASA = 10%

Tabla N° 49: Valores Actualizados

AÑO	INVERSIÓN	INGRESOS	1/(1+i)^n		VALOR ACTUAL DE LA INVERSIÓN	
				TASA	INVERSION	INGRESOS
0	712.488,42		1		712.488,42	
1		673.915,14	1/(1+0,10)^1	0,909090909		612.650,13
2		707.604,17	1/(1+0,10)^2	0,826446281		584.796,83
3		742.977,65	1/(1+0,10)^3	0,751314801		558.210,10
4		780.119,80	1/(1+0,10)^4	0,683013455		532.832,32
5		819.119,07	1/(1+0,10)^5	0,620921323		508.608,49
TOTAL					712.488,42	2.797.097,88

Elaborado por: El Autor. Fuente: BANABIO S.A.

$$RBC = \frac{\$ 2.797.097,88}{\$ 712.488,42}$$

$$RBC = 3,93 -1$$

RBC = 2,93

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- El estudio interno de la Asociación BANABIO S.A. ha permitido determinar que la misma cuenta con la suficiente capacidad técnica y productiva para cubrir la demanda del importador, además a través del estudio de mercado se reconoció la creciente demanda que el producto tiene en el mercado objetivo, registrando una tasa de incremento del 6% con respecto al año anterior, lo cual representan más de 200000 Tm.
- Con la elaboración de la guía de exportación se reconocieron los procedimientos y requisitos tanto nacionales como del mercado objetivo, garantizando una exportación exitosa a través de su correcta aplicación.
- A través de la evaluación económica del proyecto se pudo concluir que el mismo es viable y aceptable para la ejecución, con una Tasa Interna de Retorno del 43%, la inversión se recuperará en 1 año 21 días, con una rentabilidad de USD \$2,93 por cada dólar invertido.
- El sector bananero ecuatoriano goza de cualidades propias que lo benefician ante los demás productores; factores como la ubicación geográfica son determinantes en la producción de la fruta, ya que debido al clima el ambiente es el ideal, permitiendo su cultivo a lo largo del año y de manera ininterrumpida.
- El comercio ecuatoriano con EE.UU. es de vital importancia para los intereses nacionales, del total de las exportaciones ecuatorianas, el 44.8% tienen como destino al país del norte, siendo el principal destino comercial del Ecuador.
- Debido al desconocimiento y sobre todo a la hegemonía que por años mantienen las principales exportadoras del país, las actividades de intermediación de las mismas perjudican a los pequeños productores, reduciendo sus ingresos y beneficiándose de la actividad que estos realizan.

5.2 Recomendaciones

- Una vez comprobada la factibilidad y rentabilidad del presente proyecto, se recomienda a la Asociación de Productores BANABIO S.A. considerar la investigación realizada y proceder a la ejecución del proyecto de exportación.
- Para conseguir una mejor explotación del sector, y aprovechar los beneficios que un mercado creciente presenta, es indispensable la intervención y asistencia técnica a los productores por parte del estado, de esta forma se podrá instruir a los mismos y promover las exportaciones de la fruta.
- Es imprescindible mantener las buenas relaciones comerciales con EE.UU., y es por ello que el gobierno debe insistir en las negociaciones, para de ser posible en el corto plazo llegar a un acuerdo que beneficie el ingreso de los productos ecuatorianos, que actualmente con la finalización de los acuerdos previos se ven afectados en su ingreso.
- El sector bananero debe aprovechar los convenios que aún se mantienen con los EE.UU., permitiendo el ingreso de la fruta con un arancel de 0%, pese a la culminación de otros tratados.
- Los pequeños productores deben solicitar la asistencia técnica que el gobierno brinda a través de instituciones como MAGAP, MIPRO y PRO ECUADOR, en las cuales por medio de las capacitaciones van a adquirir los conocimientos necesarios para realizar mejores labores culturales, y por ende poder realizar la exportación directa de sus productos, eliminando a los intermediarios y recibiendo un pago justo por la venta de los mismos.

RESUMEN

El presente trabajo titulado: “Proyecto de exportación de banano tipo cavendish de la Asociación Abansur del Cantón Machala, Provincia de El Oro, hacia el mercado de Estados Unidos Ciudad de Miami Fl.”; tiene como objetivo principal la elaboración de un proyecto de exportación para la Asociación de productores ABANSUR del cantón Machala, el mismo que a través de su ejecución permita a los asociados colocar su producto en el mercado internacional, eliminando la participación de intermediarios y garantizando la expansión y desarrollo de la organización. Para determinar la idoneidad de la asociación con respecto al proyecto se pasó a reconocer la situación actual de la misma a través de un análisis FODA, además también se determinó su capacidad productiva y técnica, constatando que las mismas son las adecuadas para cubrir una demanda del exterior. A través del estudio de mercado se determinó al consumidor y mercado objetivo, se reconocieron las oportunidades existentes en dicho mercado para el producto, y se analizaron las relaciones comerciales históricas y actuales entre Ecuador y EE.UU. Posteriormente se detalla el proceso de exportación, en el cual se reconocen los requerimientos que el productor debe cumplir local e internacionalmente para exportar, así como las fases, logística y tiempo estimado de una exportación. Finalmente a través de la aplicación de instrumentos financieros se evaluó económicamente al proyecto, obteniendo como resultado que el mismo es lo suficientemente rentable para llevar a cabo su ejecución.

SUMMARY

This research study titled: "Export project of Cavendish banana of ABANSUR Association, located in canton Machala, El Oro province, toward the market of United States, Miami City Florida", this project will allow partners to place their product in the international market, eliminating the involvement of intermediaries, ensuring the expansion and development of the organization. The suitability association was determined with respect to the project and was carried out a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) analysis, by which was determined their productive and technical capacity finding that these are appropriate to cover an external demand. Through the market study were determined the consumer and target market, recognized opportunities and were analyzed historical trade relations and current between Ecuador and the United States. Subsequently the export process was detailed, which included different requirements that the producer must meet locally and internationally to export, and the phases; logistics and estimated time export. Finally through the application of financial instruments was economically evaluated project, obtaining as a result that is sufficiently profitable to carry out its implementation.

BIBLIOGRAFÍA

MANEJO ORGÁNICO ECOLÓGICO DEL CULTIVO DE BANANO, ORELLANA, H.; SOLÓRZANO, H.; BONILLA, A.; SALAZAR, G.FALCONÍ-BORJA, C.; VELASTEGUÍ, R., Vademécum Agrícola 2008

Boletín de Mercados Internacionales - Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, Agosto/Septiembre 2012.

Relaciones Comerciales Ecuador - Estados Unidos de América | ATPDEA, Cámara de Comercio Ecuatoriana Americana, 2012

LINKOGRAFÍA

<http://administraciondesistemas.blogspot.com/2009/03/ejemplos-de-analisis-foda.html>

http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO#cite_note-1

http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/platano.htm

http://www.iniap.gob.ec/~iniapgob/sitio/index.php?option=com_content&view=article&id=29:banano&catid=6:programas

<http://www.agriculturacanaria.com/platanera.htm>

<http://www.ecuaquimica.com/infoagricola.html>

<http://ecuadorplatano.blogspot.com/2009/12/enfundado.html>

<http://www.fda.gov>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Miami>

<http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>

http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado

<http://www.crecenegocios.com/pasos-para-realizar-una-segmentacion-de-mercados/>

<http://www.doralnewsonline.com/doralfinal/2011/03/miami-ciudad-clave-del-intercambio-comercial-con-el-resto-del-continente/>

http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/atpdea-dos-anos-durara-la-ayuda-585245.html>